

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

**VALORES DO DINHEIRO, PERCEPÇÃO E
COMPORTAMENTO DE RISCO ENTRE
UNIVERSITÁRIOS**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Anavaléria Vieira Santos

**Santa Maria, RS, Brasil
2014**

VALORES DO DINHEIRO, PERCEPÇÃO E COMPORTAMENTO DE RISCO ENTRE UNIVERSITÁRIOS

Anavaléria Vieira Santos

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Administração, Linha de Pesquisa Finanças, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Administração.**

Orientador: Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes

**Santa Maria, RS, Brasil.
2014**

Santos, Anavaléria Vieira.

Valores do dinheiro, percepção e comportamento de Risco entre universitários / Anavaléria Vieira Santos. – 2014.

112 p.; 30cm

Orientador: Luís Felipe Dias Lopes

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de Pós-Graduação em Administração, RS, 2014

1. Valores do Dinheiro 2. Percepção e Comportamento de Risco
3. Finanças Comportamentais 4. Análise de Correspondência I.
Felipe Dias Lopes, Luís II. Título.

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

© 2014

Todos os direitos autorais reservados a Anavaléria Vieira Santos. A reprodução de partes ou do todo deste trabalho só poderá ser feita mediante a citação da fonte.

Endereço: Rua Doze, n. 2010, Bairro da Luz, Santa Maria, RS. CEP: 97110-680

Fone (0xx)55 32225678; Fax (0xx) 32251144; E-mail: ufesme@ct.ufsm.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

**VALORES DO DINHEIRO, PERCEPÇÃO E COMPORTAMENTO DE
RISCO ENTRE UNIVERSITÁRIOS**

elaborada por
Anavaléria Vieira Santos

Como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Administração

COMISSÃO EXAMINADORA

Luis Felipe Dias Lopes, Dr.
(Presidente/Orientador)

Kelmara Mendes Vieira, Dra. (UFSM)

Maria Emilia Camargo, Dra. (UCS)

Santa Maria, 21 de outubro de 2014.

*A Luís Eugênio Teófilo Vieira Santos Cavalcante,
eterno sobrinho, eternas saudades*

SOBRE QUEM VAI E CONTINUA AQUI

*Difícil é tratar como passado
o que dói aqui no presente
Quem partiu não era: ele É.
E sempre será.*

*Não se foi: vai-se
a cada instante.
Levado por uma força maior.
Leva de mim, a cada minuto:
O sorriso, o abraço, as lágrimas.
Mas me deixa a saudade.
Que permite ser passado, presente e futuro.*

E o amor.

“...Mas não quero ausências! Tento lutar. Dispensar as partidas. Quero de novo as vindas. Quero o retorno de quem foi nesse sombrio dia 24, do mês de novembro. Poucos meses que criaram um buraco sem fundo a me atormentar. Se eu fosse a responsável por contá-los, pediria as contas. Perderia, sem estar pronta. Como não estava em novembro. E nunca estarei em mês algum.

A cada dia 24 desfaleço-me mais um pouco. Só permaneço lembrança. E dor. E saudade. Tudo isso aqui, gritando dentro do peito. Em todos os meses peço paz, quero abraços. E quero tudo real novamente para sempre, antes do dia 24 de novembro.”

Aldenora Cavalcante

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiro a Deus, fonte inesgotável de força, responsável legítimo por todas as minhas conquistas.

A meus pais, *in memoriam*, que me ensinaram que a vida é uma luta contínua, mas sempre gratificante.

Aos meus irmãos, por sempre me incentivarem e acreditarem que sou capaz, muitas vezes mais que eu mesma.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes, pela confiança e ajuda nos momentos de dificuldade. Muito obrigada por contribuir muito para minha formação acadêmica.

A Universidade Federal do Maranhão, pela oportunidade de qualificação profissional.

A Fundação de Amparo à Pesquisa e ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico do Maranhão - FAPEMA, pelo auxílio no financiamento de parte da pesquisa.

A Universidade Federal de Santa Maria, pela qualidade e competência de seu corpo docente, em especial, Breno Augusto Diniz Pereira, Daniel Arruda Coronel, Gilnei Luiz de Moura, Paulo Sérgio Ceretta, Vania Medianeira Flores Costa e Vitor Francisco Schuch Junior.

A Profa. Kelmara Mendes Vieira, pela competência e dedicação oferecidas também a quem não tem o privilégio de ser sua orientanda.

Ao Prof. Ms. Manoel de Jesus Barros Martins, professor do Departamento de História/UFMA, pela confiança sempre depositada em mim desde tempos dos corredores do Curso de História. Gratidão é o mínimo.

Aos técnicos administrativos, Roni Storti de Barros e Luiz Cunha Dutra, da secretaria da PPGA/UFSM, pela competência e prestatividade dedicadas aos maranhenses “exilados” no Rio Grande do Sul.

A banca examinadora, por aceitar o convite e contribuir para a melhoria do trabalho.

Aos colegas e amigos da linha de finanças, Carlos Augusto Nogueira Mendes e Jose Washington de Freitas Diniz Filho, em especial, a Anna Paula Carvalho Diniz, Lúcio Flávio Trindade Avelar e Maria Rosivalda da Silva Pereira pelo companheirismo, cobranças, força. Foi muito bom dividir dificuldades, preocupações e conquistas com vocês.

Aos colegas do MINTER UFSM/UFMA, pelas vezes em que, coletivamente, dividimos e superamos as dificuldades acadêmicas e profissionais durante esses dois anos de Mestrado. Parabéns a todos pelas conquistas pessoal e profissional. Sucesso a todos.

Por fim, agradeço aos acadêmicos da UFMA, que aceitaram responder o questionário, e aos professores, que cederam um pouco do seu tempo em sala de aula para aplicação dos questionários. Sem vocês o estudo não seria possível.

RESUMO

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

VALORES DO DINHEIRO, PERCEPÇÃO E COMPORTAMENTO DE RISCO ENTRE UNIVERSITÁRIOS

AUTORA: ANAVALÉRIA VIEIRA SANTOS

ORIENTADOR: LUIS FELIPE DIAS LOPES

Santa Maria, 21 de outubro de 2014

O presente estudo buscou analisar a relação entre os valores do dinheiro, a percepção e comportamento de risco entre os universitários maranhenses. O estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva e quantitativa, sendo a amostra estudada entre a população de jovens graduandos regularmente matriculados nos Cursos do Centro de Ciências Sociais da Universidade Federal do Maranhão, sendo o instrumento de pesquisa constituído de questões baseadas na Escala de Significado do Dinheiro (MOREIRA; TAMAYO, 1999) e na Escala de Percepção e de Intenção de apresentar comportamento de Risco (WEBER; BLAIS; BETZ, 2002; PAULINO, 2009). Os dados foram coletados de forma aleatória na cidade de São Luis MA, em uma pesquisa com 363 universitários. Como técnica principal foi utilizada a Análise de Correspondência, cujos resultados obtidos foram provenientes da percepção dos participantes do estudo, visualmente representados sob a forma de mapas geográficos, detectando as relações de proximidade entre os construtos valores do dinheiro, a aversão a perda, percepção de risco e comportamento de risco. Os principais resultados apontam que os indivíduos que tiveram níveis médio e alto para valores do dinheiro tem uma relação de proximidade com quem teve alta e média classificação para aversão a perda. Percebe-se, ainda, que há uma relação de proximidade entre os entrevistados que obtiveram alta e média percepção de valores do dinheiro com alta e média percepção de risco, e a existência de relação de proximidade entre os que obtiveram alto e médio valor do dinheiro com risco médio e baixo, tais resultados indicam que entre os universitários os níveis maiores para valores do dinheiro estariam ligados com níveis menores de risco (percepção + comportamento). Os principais resultados na amostra investigada apontam que alta percepção para valores do dinheiro, nas dimensões positiva e negativa, indicam uma percepção de risco médio e um comportamento de risco conservador.

Palavras chaves: Valores do Dinheiro. Percepção e Comportamento de Risco. Finanças Comportamentais. Análise de Correspondência.

ABSTRACT

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

VALUES OF MONEY, PERCEPTION AND RISK BEHAVIOR AMONG UNIVERSITY STUDENTS

AUTORA: ANAVALÉRIA VIEIRA SANTOS

ORIENTADOR: LUIS FELIPE DIAS LOPES

Santa Maria, 21 de outubro de 2014

This study investigates the relationship between the values of money, perception and risk behavior among college Maranhão. The study is characterized as a descriptive and quantitative research, being studied in the population of young undergraduates enrolled in courses at the Center for Social Sciences at the Federal University of Maranhão sample, and the survey instrument consists of questions based on the Meaning Scale money (Moreira; Tamayo, 1999) and Perception Scale and Intent to present behavior of Risk (WEBER; BLAIS; BETZ, 2002; PAULINE, 2009). Data were collected at random in the city of Sao Luis MA, in a survey of 363 college students. As the main technical Correspondence Analysis, whose results were obtained from the perception of study participants, represented visually in the form of geographical maps was used, detecting the close relations between the constructs values of money, loss aversion, perception risk and risk behavior. The main results show that subjects who had medium and high levels of cash values to have a close relationship with and who had high average rating for loss aversion. It is noticed also that there is a close relationship between respondents who had high and average perception of money values with high and medium risk perception, and the existence of a close relationship between those who obtained high and medium value of money with medium risk and low, these results indicate that among the university higher levels of cash values o be linked with lower levels of risk (perception + behavior). The main results indicate that the investigated sample perceived high values for the money, the positive and negative dimensions, indicate an average risk perception and behavior of conservative risk.

Key words: Values of Money. Perception and Risk Behavior. Behavioral Finance. Correspondence Analysis.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 –	Escalas de significado do dinheiro mais utilizadas em pesquisas.....	34
Quadro 2 –	Dimensões do Significado do Dinheiro.....	35
Quadro 3 –	Itens e Fatores da Escala de Percepção de Risco.....	53
Quadro 4A–	Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.....	54
Quadro 4B–	Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.....	55
Quadro 4C –	Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.....	56
Quadro 4D –	Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.....	57
Quadro 5 –	Resumo da Estrutura do Instrumento de Pesquisa.....	58
Quadro 6 –	Síntese do método de análise de dados.....	60
Quadro 7 –	Descrição construtos/categorias.....	75
Quadro 8 –	Síntese dos principais resultados obtidos por objetivo proposto.....	93

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	– Principais características dos Valores.....	26
Figura 2	– Estrutura Motivacional dos Valores.....	28
Figura 3	– Dimensões do Significado do Dinheiro.....	36
Figura 4 A	– Componentes principais da Escala Significado do Dinheiro.....	37
Figura 4 B	– Componentes principais da Escala Significado do Dinheiro.....	38
Figura 4 C	– Componentes principais da Escala Significado do Dinheiro.....	39
Figura 5	– Função de Valor (aversão a perda).....	44
Figura 6	– Domínios da Escala de Percepção e de Intenção de apresentar Comportamento de Risco.....	47
Figura 7	– Dimensões Padronizadas da Escala do Significados do Dinheiro – ESD.....	65
Figura 8	– Avaliação da Correlação.....	71
Figura 9	– Correlações entre os Construtos Valores do Dinheiro.....	73
Figura 10	– Correlações entre os Construtos Percepção de Risco, Comportamento de Risco.....	74
Figura 11	– Relação entre Valores do Dinheiro (geral) e Aversão a perda.....	76
Figura 12	– Relação entre Valores do Dinheiro (geral) e percepção de risco.....	78
Figura 13	– Relação entre Valores do Dinheiro (geral) e Comportamento de risco.....	79
Figura 14	– Relação entre Valor do Dinheiro (geral) e Risco (percepção+ comportamento).....	80
Figura 15	– Relação entre Valor do Dinheiro Prazer e Risco (percepção+comportamento).....	82
Figura 16	– Relação entre Valor do Dinheiro Poder e Risco (percepção + comportamento).....	83
Figura 17	– Relação entre Valor do Dinheiro Conflito e Risco (percepção + comportamento).....	85
Figura 18	– Relação entre Valor do Dinheiro Desapego e Risco (percepção + comportamento).....	86

Figura 19	– Relação entre Valor do Dinheiro Sofrimento e Risco (percepção + comportamento).....	87
Figura 20	– Relação entre Valor do Dinheiro (geral) e Risco (percepção + comportamento).....	88
Figura 21	– Relação entre Valor do Dinheiro Desenvolvimento e Risco (percepção + comportamento).....	89
Figura 22	– Relação entre Valor do Dinheiro Cultura e Risco (percepção + comportamento).....	90
Figura 23	– Relação entre Valor do Dinheiro Estabilidade e Risco (percepção + comportamento).....	92

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	– Perfil dos entrevistados segundo as variáveis: gênero, estado civil, dependentes, filhos, moradia, escolaridade, religião, raça, ocupação, renda e idade.....	61
Tabela 2	– Estatística geral das dimensões padronizadas dos Valores do Dinheiro.....	64
Tabela 3	– Distribuição de frequência e percentuais para os significados do dinheiro.....	67
Tabela 4	– Estatística geral das dimensões padronizadas para Aversão a perda, Percepção e Comportamento de Risco.....	68
Tabela 5	– Distribuição de frequência e percentuais para os construtos aversão a perda, percepção e comportamento de risco.....	70
Tabela 6	– Matriz de Correlação e as significâncias dos construtos estudados...	72
Tabela 7	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro e Aversão a Perda.....	77
Tabela 8	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro e Percepção de Risco.....	78
Tabela 9	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro e Comportamento de Risco.....	80
Tabela 10	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro (geral) e Risco.....	81
Tabela 11	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro (poder) e Risco.....	82
Tabela 12	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro Poder e Risco.....	84
Tabela 13	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro Conflito e Risco.....	85
Tabela 14	– Tabela Cruzada Valor do Dinheiro Desapego e risco.....	86
Tabela 15	– Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro sofrimento e risco.....	87
Tabela 16	– Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Progresso e Risco.....	89
Tabela 17	– Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Desenvolvimento e Risco.....	90
Tabela 18	– Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Cultura e Risco.....	91
Tabela 19	– Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Estabilidade e Risco.....	92

LISTA DE SIGLAS

- CCSO - Centro de Ciências Sociais
- DEOAC - Departamento de Desenvolvimento e Organização Acadêmica
- ESD - Escala de Significado do Dinheiro
- PROEN - Pro Reitoria de Ensino
- TUE - Teoria da Utilidade Esperada
- UFMA - Universidade Federal do Maranhão
- UFSM - Universidade Federal de Santa Maria

LISTA DE APÊNDICES

Apêndice A	– Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.....	106
Apêndice B	– Termo de Confidencialidade.....	107
Apêndice C	– Instrumento de Coleta de Dados.....	108

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	17
1.1	Delimitação do Problema	19
1.2	Objetivos do Estudo	21
1.2.1	Objetivo Geral.....	21
1.2.2	Objetivos Específicos.....	21
1.3	Justificativa	21
1.4	Estrutura do trabalho	23
2	REFERENCIAL TEÓRICO	25
2.1	Teorias dos Valores	25
2.2	Significados do dinheiro	31
2.2.1	Escala do Significado do Dinheiro.....	33
2.3	Percepção e Comportamento de Risco	39
2.3.1	Escala de Percepção e Comportamento de Risco.....	45
3	ASPECTOS METODOLÓGICOS	50
3.1	Abordagem da Pesquisa	50
3.2.1	Critérios de inclusão.....	52
3.2.2	Critérios de exclusão.....	52
3.3	Instrumento de Pesquisa	52
3.4	Análise e tratamento dos dados	58
4	ANÁLISE DOS DADOS	61
4.1	Caracterização geral do perfil sócio demográfico dos entrevistados	61
4.2	Classificação dos Construtos	63
4.2.1	Classificação dos Construtos: valores do dinheiro.....	64
4.2.2	Classificação dos Construtos: aversão a perda, percepção e comportamento de risco.....	68
4.3	Correlação entre os construtos	70
4.4	Análise de Correspondência	74
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	95
	REFERÊNCIAS	99

1 INTRODUÇÃO

As pesquisas experimentais na área de Finanças Comportamentais buscam um entendimento sobre os mercados financeiros como uma resposta às dificuldades encontradas pelos paradigmas tradicionais. Estes estudos visam investigar as melhores alternativas de investimento, a fim de maximizar o retorno financeiro. Decisões que dependem do comportamento do agente, das suas preferências, do ambiente macro e de diversos fatores controláveis e não controláveis, com base nos conceitos de economia, finanças e psicologia cognitiva. Desta forma, o campo das Finanças Comportamentais busca construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros, investigando os fenômenos comportamentais que influenciam a tomada de decisão.

Tendo em vista que as atitudes e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro podem influenciar de maneira positiva ou negativa, não apenas em sua vida individual, mas na vida familiar e social, a relação com o dinheiro repercute em vários aspectos ligados a diferentes contextos, incluindo consumo e endividamento. Atitudes, crenças e valores relacionados ao uso do dinheiro podem determinar, por exemplo, gastos, poupança e investimentos, que afetam o comportamento econômico das gerações, especialmente, em uma sociedade caracterizada pela produção e pelo consumo ilimitado de bens duráveis, mobilizados e estimulados através de desejos, emoções e, em parte, realizado através do dinheiro (MEIRELLES, 2012).

Dentre as diversas abordagens investigadas pelas pesquisas na área de finanças comportamentais está o significado que as pessoas atribuem ao dinheiro e as variáveis que são levadas em consideração pelos diversos sujeitos para chegar a este significado. Como um elemento indispensável e presente nas representações mentais e na cultura, os estudos sobre a influência dos valores do dinheiro adquire importância, visto que o dinheiro é um elemento que se relaciona à vida cotidiana de todas as pessoas, interfere nas representações mentais e no comportamento de homens e mulheres (MOREIRA, 2000).

Assim, as pesquisas desenvolvidas sobre os significados atribuídos ao dinheiro e as variáveis que influenciam na construção do seu significado investigam os diversos aspectos dessa relação. Flores (2012) buscou propor e validar um modelo de propensão ao endividamento, investigando os fatores comportamentais que influenciam a propensão ao endividamento pessoal, a partir de variáveis demográficas e culturais e sete fatores

comportamentais. O modelo final apresentou quatro fatores diretamente relacionados ao endividamento: valores do dinheiro, materialismo, percepção e comportamento de risco.

Oliveira (2010) investigou a influência da percepção do dinheiro na escolha da profissão por parte dos estudantes dos cursos de graduação, cujos resultados apontaram que a alta remuneração foi o terceiro lugar na escala de importância, perdendo apenas para a realização pessoal e o mercado de trabalho.

As pesquisas que buscam aprofundar a estrutura cognitiva desse construto têm sugerido modelos teóricos onde o significado do dinheiro é colocado como uma das variáveis antecedentes para variáveis como bem estar subjetivo, significado do pagamento ou satisfação no trabalho. Moreira e Tamayo (1999), no artigo em que validaram a Escala de Significados do Dinheiro, afirmam que é possível, ainda, imaginar que o significado do dinheiro possa ter influência sobre outros fenômenos tais como: dinâmica familiar, socialização econômica das crianças, manejo cotidiano do dinheiro, importância das posses materiais, consumo compulsivo, pagamento de impostos ou doações para caridade, não existindo ainda estudos que consolidem essa relação.

Nos estudos para validação da Escala de Significado do Dinheiro no Brasil de Moreira e Tamayo (1999), os resultados apontaram a existência de uma estrutura multifatorial ortogonal, confirmada separadamente para homens e mulheres, em que os fatores hipotéticos foram então comparados ao referencial da literatura, permitindo compreendê-los como duas dimensões opostas, positiva e negativa, e constituída por 9 componentes (Desigualdade, Progresso, Cultura, Poder, Desapego, Conflito, Estabilidade, Sofrimento e Prazer).

Partindo do pressuposto que, segundo Moreira e Tamayo (1999), o significado do dinheiro pode ser percebido de diversas maneiras, tanto de forma positiva como de forma negativa, e que este pode influenciar vários fenômenos, é possível inferir que a percepção e comportamento de riscos possam sofrer alguma influência em relação aos significados atribuídos ao dinheiro. Por exemplo, indivíduos que apresentam como valor preponderante o componente “Desapego” (definido como um fator que indica crenças e comportamentos que envolvem uma oposição entre dinheiro e espiritualidade, e a necessidade de dar mais importância aos valores de solidariedade e generosidade que aos bens materiais) sejam mais aversos aos riscos. Assim como, um indivíduo que tenha como valor o componente denominado como “Poder” (definido como a crença de que o dinheiro é fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, assegurando uma situação privilegiada a quem o possui) seja tendente ao risco na sua relação com o dinheiro.

A Teoria do Prospecto desenvolvida pelos pesquisadores Kahneman e Tversky (1979), define alguns conceitos importantes para as finanças comportamentais, dentre eles o de aversão a perda, segundo a qual as pessoas são mais sensíveis a dor da perda do que aos benefícios gerados por um ganho equivalente. A aversão a perda diz respeito ao fato do ser humano ser avesso ao risco para ganhos, mas propenso a riscos para se evitar perdas, ou ainda, diante da possibilidade de perdas, o ser humano se arrisca para evitá-la, e, em relação a ganhos, prefere-se o ganho considerado certo a arriscar-se por novos ganhos. 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). Desde então, as finanças comportamentais têm buscado em suas pesquisas, analisar a conduta do investidor em determinadas situações (como a decisão de compra), integrando conceitos e análises sobre fatores sociais, cognitivos e emocionais. (FLORES, 2012).

1.1 Delimitação do Problema

A percepção sobre o dinheiro pode variar de pessoa para pessoa conforme a religião, raça, nível de renda, a ocupação, haja vista que é influenciado por fatores culturais como reflexo de padrões de significados incorporados nas formas simbólicas de manifestação e transmissão de concepções e experiências (expressão verbal, costumes, crenças, ideias e valores) (MOREIRA, 2000).

Segundo Porto e Tamayo (2007), as pessoas apresentam uma estrutura ampla e inclusiva de valores que guia a sua vida de maneira geral, porém, para focos específicos, por exemplo, como para o trabalho, as pessoas apresentam uma estrutura de valores específica que está relacionada com aquela estrutura mais abrangente. Assim, os valores podem ser utilizados como critérios ou metas que são ordenados por sua importância e servem como princípios que guiam a vida do indivíduo. O termo possibilita ainda unificar os interesses aparentemente diversos de todas as ciências relacionadas ao comportamento humano, pois é utilizado pelas pessoas para avaliar ações, indivíduos e eventos (PORTO; TAMAYO, 2005).

Neste sentido, as pesquisas têm explorado a temática dos valores relacionando- a com diversos aspectos como: trabalho e a escolha ocupacional (ALMEIDA; TAVARES, 2009); associado a crenças (ROKEACH, 1968, 1973), objetivos (SCHWARTZ; BILSKY, 1987) valores de trabalho de diferentes grupos e a satisfação e compromisso organizacional (PORTO; TAMAYO, 2003, 2005).

Os valores se desenvolvem a partir da influência da cultura, da sociedade e da personalidade. Por seu caráter relativamente estável e duradouro, funcionam como padrão ou critério a partir do qual se traçam objetivos (ROKEACH, 1968, 1973; SCHWARTZ; BILSKY, 1987). Segundo Rokeach (1968) os valores tornam possíveis as interações sociais, uma vez que permitem aos indivíduos satisfazer as suas necessidades; fornecem padrões a partir dos quais as pessoas julgam as suas ações e as dos outros; têm um papel central no processo de tomada de decisão porque servem de base aos objetivos que são estabelecidos e, por fim, fornecem uma base para racionalizar o comportamento.

A conversibilidade que o dinheiro possibilita, faz dele um objeto universal, presente em todos os momentos da vida econômica cotidiana, constituindo parte significativa da vida social. No entanto, o dinheiro, que deveria ter o papel de ser um intermediário de trocas, acaba assumindo diversos papéis dentre os quais, o de representar simbolicamente a mentalidade de um povo. Por meio dele podem ser observados aspectos políticos, econômicos, tecnológicos e culturais (MOREIRA, 2000).

Lima (1995) e Slovic (1987, 1999) partem da concepção de que a realidade humana se encontra imersa em riscos, permeados de valores morais e sociais oriundos de experiências pessoais e de razões que diferem de um indivíduo para o outro. Os autores compreendem que, assim como o dinheiro, a percepção de risco se baseia em um conjunto de crenças e valores que dão significado a cada um dos acontecimentos ameaçadores no contexto social no qual estão inseridas, ou seja, a análise da percepção de risco está associada a um contexto e não pode ser mensurada fora dele. Assim, o valor do dinheiro, a percepção e o comportamento de risco são permeados por valores morais e sociais resultantes das experiências pessoais e de razões distintas de um indivíduo para outro.

A ampliação do acesso ao crédito, nos últimos tempos, tem reflexos diretos na economia, e impõe às empresas a necessidade de compreensão das decisões dos consumidores, pois estas afetam significativamente seu ciclo operacional e financeiro, no qual os indivíduos tendem a se adaptar as crises e recessões, seja optando por uma compra mais barata, uma compra menor, uma compra mais duradoura e outras escolhas mais conscientes com implicações diretas no estilo de vida das famílias (FLORES, 2012). Desta forma, é importante que as diversas correntes como as finanças comportamentais e a psicologia econômica, investiguem os fatores que podem influenciar as atitudes de compra, venda e consumo. É necessário estar atento ao comportamento de consumo de pessoas que se tornam cada vez mais exigentes, materialistas, tendentes ao consumo excessivo e, conseqüentemente, mais tendentes ao comportamento de risco.

Partindo deste contexto em que os jovens universitários também são alvos das políticas de acesso e facilidades ao crédito, e estão iniciando sua relação com o dinheiro e tendo o primeiro contato com as situações dela decorrentes, como o risco (de endividamento, por exemplo), buscamos investigar a relação entre os significados do dinheiro e a percepção e o comportamento de risco entre esse grupo. Considerando que entre os mais jovens e estudantes, supostamente, possuam um nível de identificação tendente a mais a riscos haja vista as experiências adquiridas e o nível de conhecimento, quando comparados com os mais experientes e profissionais (MELLO; SILVA, 2010). Segundo Flores (2012), a importância de avaliar as atitudes perante o risco é identificar se os indivíduos são mais tendentes, avessos ou indiferentes ao risco quando estão diante de decisões relacionadas ao dinheiro.

Desta forma, surge a seguinte problemática: qual a relação entre os valores do dinheiro e a percepção e o comportamento de risco entre os universitários maranhenses?

1.2 Objetivos do Estudo

1.2.1 Objetivo Geral

Identificar a relação entre os valores do dinheiro, a percepção e comportamento de risco entre os universitários maranhenses.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar o perfil sócio demográficos dos entrevistados;
- b) Verificar os níveis do significado do dinheiro, da percepção e do comportamento de risco entre os entrevistados.
- c) Comparar os significados do dinheiro com a percepção e comportamento de risco.

1.3 Justificativa

Como uma ramificação da psicologia econômica e da economia comportamental, as finanças comportamentais estudam o comportamento dos mercados financeiros incluindo aspectos psicológicos em suas análises, sem, contudo, abandonar os pressupostos da teoria econômica tradicional, incorporando estudos sobre o comportamento e a irracionalidade do homem na tentativa de aperfeiçoar o modo de ver as finanças modernas.

O comportamento humano, para as Finanças Comportamentais, é pautado por uma normalidade cujo traço mais característico é a maneira irracional pela qual as decisões são influenciadas pelas emoções e erros cognitivos, fazendo com que as pessoas, diante de uma tomada de decisão, entendam um mesmo problema de forma diferente, dependendo da maneira como é analisada. Desta forma, a característica do processo decisório é que ele é permeado por critérios subjetivos relacionados aos valores, crenças e experiências vivenciadas pelos indivíduos. Acontecimentos ligados ao cotidiano do ser humano influenciam as emoções e sentimentos por uma série de fatores, dentre eles, pela necessidade de dinheiro.

Segundo Moreira (2000), o dinheiro tem na credibilidade a base para o funcionamento das redes monetárias. A rigor, o dinheiro não existe, é uma unidade de valor, que faz equivaler os objetos, o tempo, o trabalho, a capacidade humana, universaliza o produto das atividades individuais, confirma o nexos social entre os indivíduos, e torna-se a identidade social carregada no bolso. Neste sentido, por está presente na vida social, econômica e cotidiana das pessoas e instituições, as atitudes frente ao dinheiro e percepções a ele relacionadas, constituem-se em um tópico relevante de estudo, pois permeiam praticamente todos os aspectos do comportamento humano e interfere nas representações mentais.

Os diversos trabalhos que investigaram a relação dos valores do dinheiro com escolha da profissão, estudantes, de crianças, homens e mulheres, servidores públicos, são resultados de pesquisas internacionais e, quando em nível nacional, são concentrados nas regiões sul e sudeste. O porquê desta concentração seria caso a ser investigado, ainda que, pudéssemos inferir como uma das possíveis causas, o evidente desenvolvimento socioeconômico da região quando comparado com a região norte - nordeste que reflete na quantidade e qualidade das IES, bem como nos números de profissionais envolvidos com pesquisa. Assim sendo, interessa-nos investigar quais os significados que jovens maranhenses atribuem ao dinheiro e a sua relação com a percepção de risco dada a inexistência de trabalhos que explorem a temática na região nordeste, e especificamente, no Estado do Maranhão.

Até mesmo, considerando a quantidade de trabalhos a nível nacional, quando comparadas ao desenvolvimento da temática internacionalmente, é visível a carência de estudos aqui no Brasil que investiguem essa relação. Aprofundar a temática tem o propósito de contribuir para consolidação de um modelo que configure os valores do dinheiro no Brasil, partindo-se do princípio que estes são influenciados pela cultura e valores individuais. Considerando a diversidade étnica, cultural e sócio-econômica brasileira, há a necessidade de explicitar sobre os diversos “brasis” que de uma região para outra difere em cultura,

comportamentos, realidades e, por consequência, tornar-se pertinente verificar se também difere em seus valores.

Investigar se os valores atribuídos ao dinheiro são os mesmos para diferentes regiões do país e relaciona-los com outros fenômenos, como a percepção e comportamento de risco, pode contribuir para explorar um assunto que, por mais que sejam discutido por diversas áreas do conhecimento, ainda não foi aprofundado suficientemente para definir que variáveis possuem influencia direta e/ou indireta, dada a complexidade do construto.

No trabalho que resultou na validação da Escala do Significado do Dinheiro desenvolvida por Moreira e Tamayo (1999), os autores descrevem os componentes da escala nas diversas regiões brasileiras. Os resultados da pesquisa realizada por Moreira (2002) com amostras heterogêneas abrangendo todo o território nacional, permitiu descrever alguns perfis regionais de significado do dinheiro e definir alguns potenciais preditores que indicaram as primeiras diferenças significativas em todos os componentes entre os brasileiros. Portanto, Aprofundar a temática tem o propósito de contribuir para consolidação de um modelo que configure os valores do dinheiro no Brasil, partindo-se do princípio que estes são influenciados pela cultura e valores individuais. Considerando a diversidade étnica, cultural e sócio-econômica brasileira, há a necessidade de explicitar sobre os diversos “brasis” que de uma região para outra difere em cultura, comportamentos, realidades e, por consequência, tornar-se pertinente verificar se também difere em seus valores.

1.4 Estrutura do trabalho

Este estudo está estruturado em cinco capítulos. O capítulo 1 corresponde a introdução, a qual é formada por uma breve contextualização do tema proposto ao presente estudo, a delimitação do problema, os objetivos, a justificativa do tema de pesquisa traçados para a concretização do trabalho.

No capítulo 2, são apresentados os aspectos teóricos que dão suporte ao tema, compreendendo Teoria dos Valores, significados do dinheiro, escalas do significado do dinheiro, percepção e comportamento de risco, escalas de percepção e comportamentos de risco.

No capítulo 3, são abordados os aspectos metodológicos, a abordagem da pesquisa, população e amostra, critérios de inclusão e exclusão, instrumento de pesquisa, aspectos éticos, riscos e benefícios.

No capítulo 4 são apresentados a Análise de Resultados e discussões. Por fim, no capítulo 5, são feitas as considerações finais do estudo, sintetizando os principais achados e contribuições, as limitações e implicações para pesquisas futuras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo apresenta os fundamentos conceituais utilizados para o embasamento da pesquisa, com o propósito apresentar um panorama sobre a temática de valores relacionada ao significado do dinheiro e a percepção e comportamento de risco.

2.1 Teorias dos Valores

As teorias de valores têm sido utilizadas para explicar os fenômenos sociais, o comportamento das pessoas, julgar ações, além de diferenciar nações e grupos, sendo aplicados em uma variedade de contextos, como nas pesquisas que envolvem valores humanos e suas aplicações para organizações, valores de estudantes universitários, valores pessoais entre consumidores, estrutura universal dos valores humanos, inventário de valores organizacionais, valores pessoais, valores relativos ao trabalho, valores transculturais brasileiros, valores individuais e valores do trabalho (OLIVEIRA, 2010).

Os valores ocupam uma posição central no sistema cognitivo e na personalidade dos indivíduos, determinando as suas atitudes, estando intimamente ligados com a motivação, têm uma componente cognitiva, afetiva e comportamental. Servem a diferentes finalidades: tornam possíveis as interações sociais que possibilitam aos indivíduos satisfazer as suas necessidades; fornecem padrões a partir dos quais as pessoas julgam as suas ações e as dos outros; têm um papel central no processo de tomada de decisão porque servem de base aos objetivos que são estabelecidos e, por fim, fornecem uma base para racionalizar o comportamento (BRONW, 2002; ROKEACH, 1968).

Desta forma, um sistema de valores, segundo Rokeach (1968, 1973) corresponde a uma disposição hierárquica, a uma classificação ordenada de valores disposto conforme a importância. Tem, necessariamente, a presença de uma preferência, uma distinção entre o importante e o secundário, entre o que tem valor e o que não tem, de forma a permitir sua hierarquização. Esta pressupõe que o indivíduo não se relaciona com o mundo físico e social como um observador passivo, mas como um ator participativo, que se envolve nele. Os diversos graus de uma escala de valores tem sua base na relação dos valores com o tempo, elemento fundamental para o seu desenvolvimento, com o desejo, cuja multiplicidade e intensidade impõem uma ordem de prioridade, e com o esforço realizado pelo indivíduo para a obtenção das metas. É o conceito de hierarquia de valores que ele permite a comparação de

indivíduos, grupos sociais e culturas (PORTO; TAMAYO, 2005; SCHWARTZ; BILSKY, 1987, 2009).

Conceitualmente, Schwartz e Bilsky (1987, p. 2) definiram valores como “conceitos ou crenças relativos a estados fins ou a comportamentos desejáveis, que transcendem situações específicas e guiam a seleção e a avaliação de comportamentos ou eventos, sendo ordenados por sua importância relativa”.

Segundo a Teoria de Valores (SCHWARTZ; BILSKY, 1987; SCHWARTZ, 1992; 1999), descreve-se na Figura 1, as principais características dos valores:

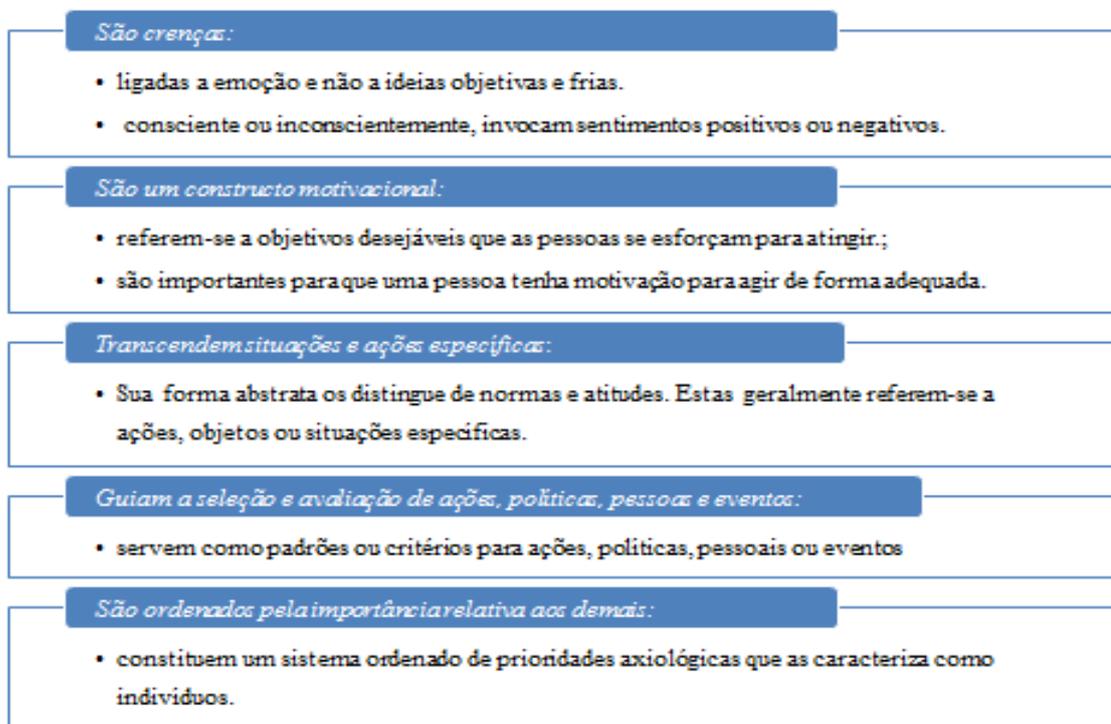


Figura 1 – Principais características dos Valores

Fonte: Elaborado pela autora baseado em (SCHWARTZ; BILSKY, 1987; SCHWARTZ, 1992; 1999)

Uma vez que os valores *são crenças*, estes são ativados, consciente ou inconscientemente, invocando sentimentos positivos ou negativos. Pessoas para as quais a independência é um valor importante tornam-se alertas quando a independência que possuem é ameaçada, despertando sentimentos diversos como agressividade, desespero, contentamento, orgulho conforme possam afirmar ou não sua independência por meio de ações.

Como um *constructo motivacional* eles referem-se a objetivos desejáveis que exigem das pessoas esforço para atingir, sendo importantes para que uma pessoa tenha motivação para agir adequadamente. Exemplos de um valor desejável pela maioria das pessoas na maioria das culturas é a justiça, porém as pessoas desejam outros valores tais como ser saudável, prestativo ou bem sucedido. Assim, justiça, saúde, utilidade e sucesso são todos valores.

A forma abstrata como os valores se apresentam os tornam distintos de conceitos presentes em normas e atitudes, ou seja, *transcendem situações e ações específicas*: por exemplo, obediência, honestidade, são valores que são significativos na escola e no trabalho, nos esportes, nos negócios, na família, com os amigos ou com desconhecidos. (PORTO; TAMAYO, 2005).

O construto *valores guia a seleção e avaliação de ações, políticas, pessoas e eventos*: serve como padrões ou critério para decidir se ações, políticas, pessoas ou eventos são bons ou maus, justificados ou ilegítimos, dignos de aproximação ou de refutação, dependendo se estes valores facilitam ou prejudicam a consecução de um determinado objetivo, ainda que o impacto de nossos valores nas nossas decisões cotidianas não seja frequentemente consciente. A consciência acerca da importância de determinados valores para um indivíduo advém quando ações ou julgamentos têm implicações conflitantes.

Uma vez que estes *são ordenados pela importância relativa aos demais*, os valores das pessoas constituem um sistema ordenado de prioridades axiológicas que as caracteriza como indivíduos. A atribuição de níveis de importância à justiça ou ao sucesso, a novidade ou a tradição, a saúde ou espiritualidade, por exemplo, cabe a cada pessoa individualmente. Essa característica hierárquica distingue os valores de normas e atitudes.

Com base na psicologia social, a literatura relativa às necessidades, motivos sociais, e exigências institucionais e funcionais dos grupos sociais, Schwartz e Bilsky (1992) consideram que as fontes dos valores se expressam através de dez tipos motivacionais. Eles são definidos como princípios transituacionais, organizados hierarquicamente, relativos a estados de existência ou modelos de comportamentos desejáveis, que orientam a vida do indivíduo e expressam interesses individuais, coletivos ou mistos. Desta forma, a psicologia considera os valores como um dos motores que iniciam, orientam e controlam o comportamento humano. Eles constituem um projeto de vida e um esforço para atingir metas de tipo individual ou coletivo.

Portanto, para Schwartz e Bilsky (1987), a estrutura universal dos valores é como uma espécie de matriz de tipo motivacional, onde, teoricamente, qualquer valor detectado numa

dada sociedade poderá ser incluído em um desses tipos motivacionais. Estes se comunicam entres si de forma dinâmica, postulando um relacionamento de compatibilidade e de conflito, estabelecendo, assim, uma oposição entre os valores a serviço de interesses individuais e aqueles que servem a interesses coletivos. A Figura 2 apresenta os tipos motivacionais, segundo os autores supracitados, agrupados conforme os interesses que expressam:

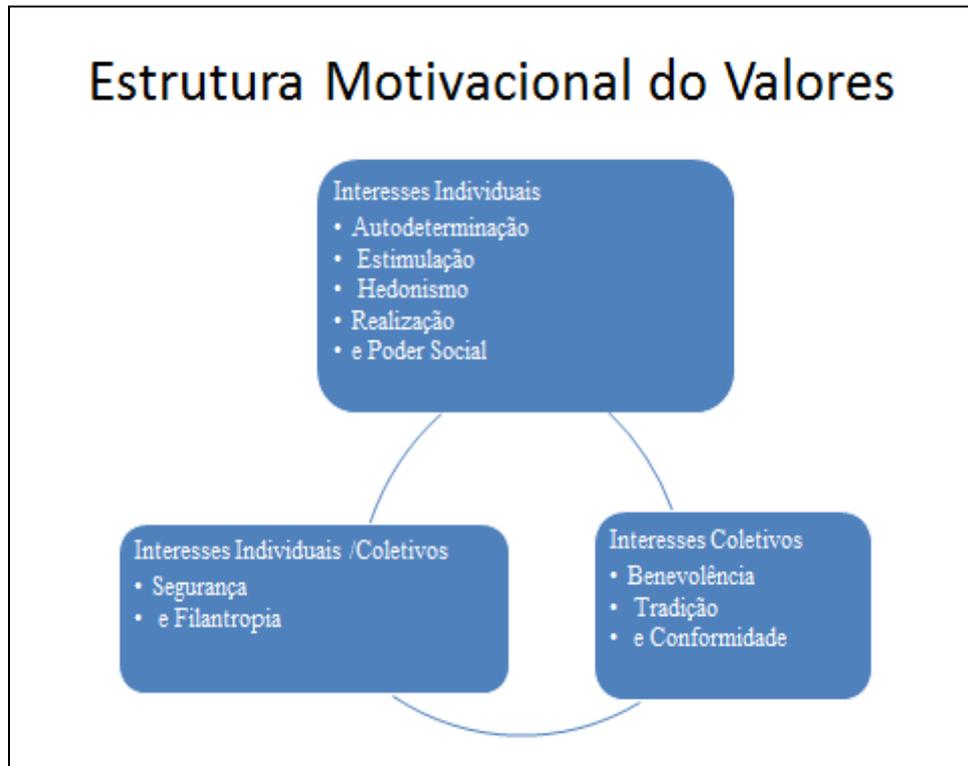


Figura 2 – Estrutura Motivacional dos Valores

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Schwartz e Bilsky (1987)

Assim, os cinco tipos de valores que expressam interesses individuais (*autodeterminação, estimulação, hedonismo, realização e poder social*) ocupam uma área contínua que é oposta àquela reservada aos três conjuntos de valores que expressam primariamente interesses coletivos (*benevolência, tradição e conformidade*). Os tipos motivacionais *segurança e filantropia*, constituídos por valores que expressam interesses tanto individuais como coletivos, situam-se nas fronteiras destas duas áreas (SCHWARTZ; BILSKY,1987;1990).

Ainda segundo Schwartz (2009), a estrutura universal dos valores, diz respeito ao caráter universal dos mesmos e da estrutura das relações entre eles, ressalta-se que os indivíduos e grupos diferem substancialmente na importância relativa lhes atribuem, ou seja,

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

O poder preditivo dos valores tem sido testado em função de sua alta permeabilidade social que envolve as mais variadas questões, partindo do pressuposto de que as atitudes e comportamentos são guiados por uma dinâmica de negociação entre valores em competição. É a presença de conflito que ativa as prioridades de valores, na ausência de conflito, as respostas rotineiras são suficientes para orientar o comportamento (SCHWARTZ, 1999).

Dentre os estudos que focalizam a relação entre valores e variáveis econômicas em geral, Wharton e Hartzel (1995) investigam o comportamento econômico relacionado com fatores internos ou psicológicos e com fatores externos ou forças econômicas. Seu estudo objetivou explorar as relações entre valores pessoais, percepção do ambiente econômico e decisões financeiras pessoais, focalizando a influência das percepções que as pessoas têm sobre as mudanças na economia em geral (taxas de juro, inflação, desemprego, crescimento econômico do país) e as percepções de mudanças na atividade financeira doméstica (gastos, poupança, débitos).

Almeida e Pinto (2005) efetuaram um estudo que visava caracterizar o sistema de valores de um grupo de estudantes universitários de diferentes áreas de formação (Humanidades e Tecnologias) através da utilização da versão portuguesa do *Life Values Inventory* (BROWN, CRACE; 1996). Para tal, utilizaram uma amostra de 251 estudantes, cujas idades variavam entre os 18 e os 25 anos, sendo que 150 eram do sexo feminino, 101 do sexo masculino, 138 pertenciam à área de Humanidades e 111 à área de Tecnologias. Os resultados obtidos indicaram diferenças significativas no que diz respeito aos géneros em 9 dos 14 valores: Preocupação com o Ambiente, Preocupação com os Outros, Prosperidade Económica, Saúde e Atividade Física, Lealdade à Família e ao Grupo, Privacidade, Responsabilidade, Compreensão Científica e Espiritualidade. Os valores considerados mais importantes pelas estudantes do sexo feminino foram, em termos de média: Realização, Preocupação com os Outros, Lealdade à Família e ao Grupo e Responsabilidade. Os estudantes do sexo masculino demonstraram considerar como valores mais importantes a Realização e a Responsabilidade.

Outro estudo realizado no Brasil por Barros e Jeunon (2012), pesquisou os valores de estudantes de graduação, a partir da Escala do Significado do Dinheiro (EAD) desenvolvida por Luna; Quintanilla e Diaz (1995 apud BARROS; JEUNON, 2012), que utiliza os conceitos fatores sociais e pessoais em um contexto de consumismo e materialismo, itens importantes como fator determinante para a valorização do indivíduo nos âmbitos sociais. Os resultados, decorrentes da análise fatorial para os gêneros masculino e feminino, indicaram que os alunos apresentaram pensamentos semelhantes em relação ao dinheiro. Ambos destacaram variáveis que relacionam dinheiro com felicidade pessoal, poder e influência social. Para eles, a felicidade seria o atributo mais relacionado ao tema. A escala obteve alto grau de confiabilidade e é composta por dois fatores: Social e Pessoal.

Ainda entre os estudos que visavam caracterizar valores de estudantes universitários, Almeida e Tavares (2009) realizou estudo com grupos de estudantes de diferentes áreas de formação (Humanidades e Tecnologias). O instrumento utilizado foi também a versão portuguesa do *Life Values Inventory* (LVI – Inventário dos Valores de Vida) de Brown e Crace (1996). A pesquisa indicou diferenças significativas no que diz respeito aos gêneros em 9 dos 14 valores: Preocupação com o Ambiente, Preocupação com os Outros, Prosperidades Econômica, Saúde e Atividade Física, Lealdade a família e ao grupo, Privacidade, Responsabilidade, Compreensão Científica e Espiritualidade. Os estudantes da área de Humanidades colocaram no topo da sua hierarquia de valores a Preocupação com os Outros e a Responsabilidade. Os estudantes da área de Tecnologias consideraram como valores mais importantes a Realização e a Responsabilidade.

Neste mesmo sentido, Menezes; Costa e Campos (1989) realizaram uma análise empírica do modelo de categorização de valores humanos proposto por Schwartz e Bilsky (1987), junto a 163 estudantes universitários, no qual verificou, por meio de uma análise fatorial, uma estrutura de valores diferente da categorização de Schwartz. Dentre os conjuntos encontrados, destacam-se, por ordem de importância, maturidade social e relacional, hedonismo, sucesso conformista e manutenção da tradição. Nas análises das diferenças entre gênero, foi revelado que as mulheres dão maior importância a maturidade social e relacional, bem como constatou-se diferenças nos itens hedonismo, com resultados significativamente mais elevados nos indivíduos que se declararam nada religiosos, e na manutenção da tradição naqueles que se declaram muito religiosos.

Nas pesquisas que investigam as diferenças entre gêneros envolvendo os valores, Almeida e Tavares (2009) indicam diversas explicações distintas, incluindo instrumentos de medida, técnicas de pesquisa, amostras utilizadas nos estudos e a diferença na forma como os

dois gêneros veem o trabalho e a família. Os estudos demonstram que os valores estão na base das escolhas profissionais e decisões pessoais tomadas, das características culturais e das relações interpessoais, estando também envolvidos no percurso escolar e nas escolhas realizadas.

Utilizando como base o Modelo Holístico dos Valores de Base de Duane Brown (1996) que tem na sua base a definição de valores proposta por Rokeach (1973), Almeida e Tavares (2009) os define como padrões que guiam o comportamento e que servem de base para julgar o comportamento dos outros, através das quais o sujeito se vê a si mesmo, aos outros e ao mundo, onde os sujeitos são a base para os seus pensamentos, crenças, sentimentos e comportamento. São, também, a base para a avaliação que faz de si mesmo e dos outros.

Desta forma, defende que os valores influenciam todas as esferas da vida do sujeito, desde o trabalho, ao casamento, ao seu desempenho enquanto estudante, sendo igualmente importantes para compreender as especificidades culturais e os comportamentos afetados por estas. À medida que estes se desenvolvem, eles vão sendo cristalizados e hierarquizados formando um sistema que reúne aqueles que precisam estar satisfeitos para que o sujeito experiencie satisfação na sua vida. Um valor está cristalizado quando o sujeito consegue identificá-lo claramente como sendo importante para si e o aplica na sua vida e nas suas escolhas, quando o sujeito consegue hierarquizar, priorizando de acordo com a importância que têm para si. Seu estudo caracteriza o sistema de valores de um grupo de estudantes universitários, analisando as diferenças entre grupos com base na área de formação, gênero, localização geográfica e tipo de ensino com uma amostra de 271 estudantes universitários, encontrando diferenças significativas entre grupos ao nível dos valores para todas as variáveis, excluindo a variável localização geográfica (ALMEIDA, TAVARES, 2009).

2.2 Significados do dinheiro

O poder motivacional do dinheiro e seu caráter ambíguo estão presentes nas inúmeras expressões populares usadas no cotidiano do brasileiro confirmado por expressões do tipo: “Dinheiro é a mola que move o mundo”, “Dinheiro na mão é vendaval”, “Doido é quem rasga dinheiro”, “Todas as pessoas têm um preço”, “Dinheiro e mulher a gente não empresta”, “O da despesa é sagrado”, “Comprar um lugar no céu”, “Dinheiro vivo” (MOREIRA, 2000).

Conceitualmente o dinheiro pode ser entendido como uma invenção cultural, uma unidade de valor utilizada para equivaler a objetos, ao trabalho, a capacidade humana. Ao

longo do crescimento da economia, adquiriu as virtudes dos objetos e das atividades essenciais à sobrevivência, tornando-se “vital”, interferindo nas representações mentais e no comportamento, refletindo em diversas sensações de prazer, status, autonomia, entre outros, bem como em contrapartida o não acesso a ele é capaz de levar a sentimentos de rejeição e exclusão da sociedade (FLORES, 2012).

O surgimento do dinheiro provocou o desaparecimento da relação íntima entre a pessoa e a terra, colocando-se como elemento mediador de ambos, separando-os e ligando-os. Imprimindo nesta relação, um caráter impessoal, anteriormente desconhecido a toda atividade econômica, e por outro, aumenta proporcionalmente a autonomia e a independência da pessoa; pois permite uma larga liberdade pessoal na medida em que separa o desempenho (que agora pode ser comprado por dinheiro) da personalidade (a qual permanece inalienável da modernidade) (SIMMEL, 2005). Na visão Simmeliana, o advento da economia monetária para sociedade moderna, revela a contradição entre o dinheiro e a liberdade pessoal, ao mesmo tempo que constitui a tragédia da cultura moderna. O dinheiro trouxe mais liberdade individual, libertando o homem dos laços estreitos da comunidade, porém tornou o contato humano mais veloz, tornou as relações sociais mais objetivas e impessoais, portanto, mais superficiais. A “liberdade econômica” individual implicou em impessoalidade e instrumentalização das relações sociais.

Ao longo do tempo, o dinheiro ultrapassou os limites de sua forma física (notas, moedas, cartões de créditos, cheques, etc) e, para as pessoas comuns, não existe um critério único que o defina. Seu conceito está relacionado a categorias decorrentes da experiência cotidiana, com variações que refletem as diferentes práticas com as diversas formas de dinheiro. Assim, o dinheiro representa não apenas o que ele pode comprar, mas também seu significado é derivado das fontes através das quais é obtido e das formas pelas quais é utilizado (MOREIRA, 2000).

Belk e Wallendorf (1990), afirmam que o dinheiro significa diferentes coisas para diferentes pessoas, constituindo-se em um importante fator para vida de todos. Este é o ponto em comum, entre as muitas teorias que têm estudado os efeitos das compensações em dinheiro no comportamento humano, mas o que ainda a teoria não explica diz respeito às diferenças e como elas são adquiridas e aprendidas.

Por se tratar de uma invenção humana, o dinheiro tem sido teorizado e discutido por diversas áreas, em análises que partem da sua conceituação e dos seus significados simbólicos, relacionando-os a diferentes significados e usos. Sob a perspectiva da economia tradicional a função do dinheiro está relacionada a uma *commodity* usada como meio de troca,

entendida como algo tangível, que tem valor em si mesmo, com funções práticas e instrumentais. Para antropologia, sua conceituação é desdobrada em significados diferentes para além de seu caráter numérico, pois expressa as diversas culturas, como reflexo das experiências vividas pelos sujeitos. Nesta concepção o dinheiro agrega a assimilação dos vários pontos de vista derivados dos usos que as pessoas fazem dele, podendo significar riqueza, segurança, poder, amizade, bem como desconforto, tragédias, ansiedade. Em termos sociológicos, a compreensão do dinheiro derivado conjunto da organização socioeconômica da sociedade, sendo modelado pelas relações sociais objetivas (estrutura social) e ainda pela classificação cognitiva e significados evocativos culturais (LEITE, 2009).

Tenho em vista que as diversas disciplinas das ciências sociais (economia, sociologia, antropologia, ciência política, etc) têm investigado o dinheiro sob diferentes aspectos que, a priori, não possuíam interligação entre si, Baker e Jimerson (1992), na tentativa de articular as diversas perspectivas das ciências sociais, propuseram um quadro compreensivo para os estudos sociológicos, antropológicos, psicológicos e econômicos sobre o dinheiro, considerando duas perspectivas opostas: a *estrutural* que, aproximando-se da visão dos economistas, encara o dinheiro dentro das estruturas sociais de modo racional, neutro e objetivo; e a *cultural* que enfatiza as interpretações simbólicas e não racionais, buscando significados evocativos.

Ambas as perspectivas consideram as dimensões macro e micro. Assim sendo: (1) *Macroestrutural* focaliza o contexto regulatório legal e político, como mercado e comércio internacional; focalizando os grandes sistemas de crença, valores e significados (2) *Microestrutural* concentra-se nas relações interpessoais de troca e comunicação; nos valores, atitudes e crenças dos indivíduos e sua influência sobre o comportamento individual. Por ser um construto multidisciplinar torna-se, portanto, um importante instrumento para compreender como os fenômenos econômicos afetam a vida e o comportamento dos indivíduos (TAMAYO; MOREIRA, 1999).

2.2.1 Escalas do Significado do Dinheiro

Considerando a estrutura motivacional universal dos valores definida por Schwartz e Bilsky (1987), onde, teoricamente, qualquer valor detectado numa dada sociedade poderá ser incluído em um dos tipos motivacionais, os valores relacionam entres si de forma dinâmica, revelando compatibilidades e conflitos. E estudos realizados permitiram a utilização deste modelo multidisciplinar da teoria dos valores no Brasil. (TAMAYO, SCHWARTZ, 1993;

MOREIRA, 2000; PORTO; TAMAYO, 2005; 2007).

As pesquisas sobre o significado do dinheiro nos últimos anos permitiram avanços no sentido de delimitar a estrutura cognitiva e as variáveis relacionadas ao construto. Segundo Moreira e Tamayo (1999), internacionalmente, os quatro instrumentos mais utilizados são descritos no Quadro 1:

INSTRUMENTO	FATORES/ COMPONENTES	VARIÁVEIS CORRELACIONADAS	AUTORES ANO
1. <i>The Modified Semantic Differential</i> (ou Diferencial Semântico Modificado)	Fracasso-Vergonha, Aceitabilidade Social, Atitude “ora-ora” (ou desimportância), Pecado Moral e Segurança Confortável.	diferenças entre pessoas empregadas e desempregadas e entre os sexos.	Wernimont e Fitzpatrick (1972)
2. <i>The Money Attitude Scale</i> ou Escala de Atitudes para Dinheiro	Poder-prestígio, Retenção, Desconfiança, Qualidade nas Compras e Ansiedade - correlacionaram-se principalmente a variáveis psicológicas, como maquiavelismo, obsessão, paranóia e ansiedade	diferenças de sexo (GRESHAM; FONTENOTE, 1989; YAMAUCHI; TEMPLER, 1982) e nacionalidade (MEDINA; SAEGERT; GRESHAM, 1996).	Yamauchi e Templer (1982).
3. <i>Money Beliefs and Behaviour Scale</i> ou Escala de Crenças e Comportamentos Monetários	Obsessão, Poder/gastar, Retenção, Segurança-conservativa, Inadequação e Esforço-habilidade	sexo, nível educacional, renda, posição política, alienação, Ética Protestante do Trabalho (EPT) e conservadorismo social.	Furnham, (1984)
4. <i>The Money Ethic Scale</i> ou Escala Ética do Dinheiro	Bom, Mal, Realização, Respeito, Orçamento e Poder-liberdade	renda, idade, sexo, valores, satisfação com a vida, trabalho, pagamento, promoções, supervisores e colegas, além de variáveis psicológicas do tipo: <i>locus</i> de controle, irritação e ansiedade.	Tang (1992,2000)

Quadro 1 – Escalas de significado do dinheiro mais utilizadas em pesquisas.

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Moreira e Tamayo (1999)

Com objetivo de introduzir o estudo do significado do dinheiro no contexto brasileiro, Moreira e Tamayo (1999) desenvolveram a Escala do Significado do Dinheiro / ESD cuja validação contou com numerosa amostra de sujeitos de todas as regiões geográficas com características demográficas variadas. Agrupando diferentes e conceitos das ciências sociais, Moreira (2000) dimensionou os significados do dinheiro considerando perspectivas opostas. Na 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 (Quadro 2).

NÍVEIS	DIMENSÕES POSITIVAS	DIMENSÕES NEGATIVAS	SIGNIFICADOS
Primeiro	Desenvolvimento sociocultural	Desigualdade social	Foi colocada uma oposição entre Desigualdade Social e Desenvolvimento Sociocultural , que se refere a aspectos que os indivíduos atribuem ao dinheiro em relação ao contexto social mais amplo.
Segundo	Prestígio	Dominação	Foi hipotetizada uma oposição entre Dominação e Prestígio , enfatizando aspectos predominantemente simbólicos, positivos e negativos, atribuídos ao dinheiro no contexto social mais amplo.
Terceiro	Utilitarismo	Desapego	Encontrou-se uma oposição entre Desapego e Utilitarismo , que se pretende como um nível intermediário entre macro e micro, pois refere-se a significados individuais de ordem filosófica ou ideológica, e sua influência sobre o comportamento individual pode ter repercussões na ordem social mais ampla.
Quarto	Estabilidade	Conflito	Foi colocada uma oposição entre Conflito e Estabilidade , referindo-se às consequências atribuídas ao dinheiro no contexto das relações interpessoais.
Quinto	Prazer	Preocupação	Foi colocada uma oposição entre Preocupação e Prazer , que remete mais diretamente ao nível da subjetividade individual.

Quadro 2 – Dimensões do Significado do Dinheiro.

Fonte: Adaptado de Moreira (2000)

Partindo destas dimensões opostas, Moreira (2000) aplicou testes para determinar os componentes principais da escala, cujos resultados indicaram a criação de nove componentes, associado aos sentimentos e sensações positivas ou negativas, para Escala de Significados do Dinheiro (ESD), (Figura 3).

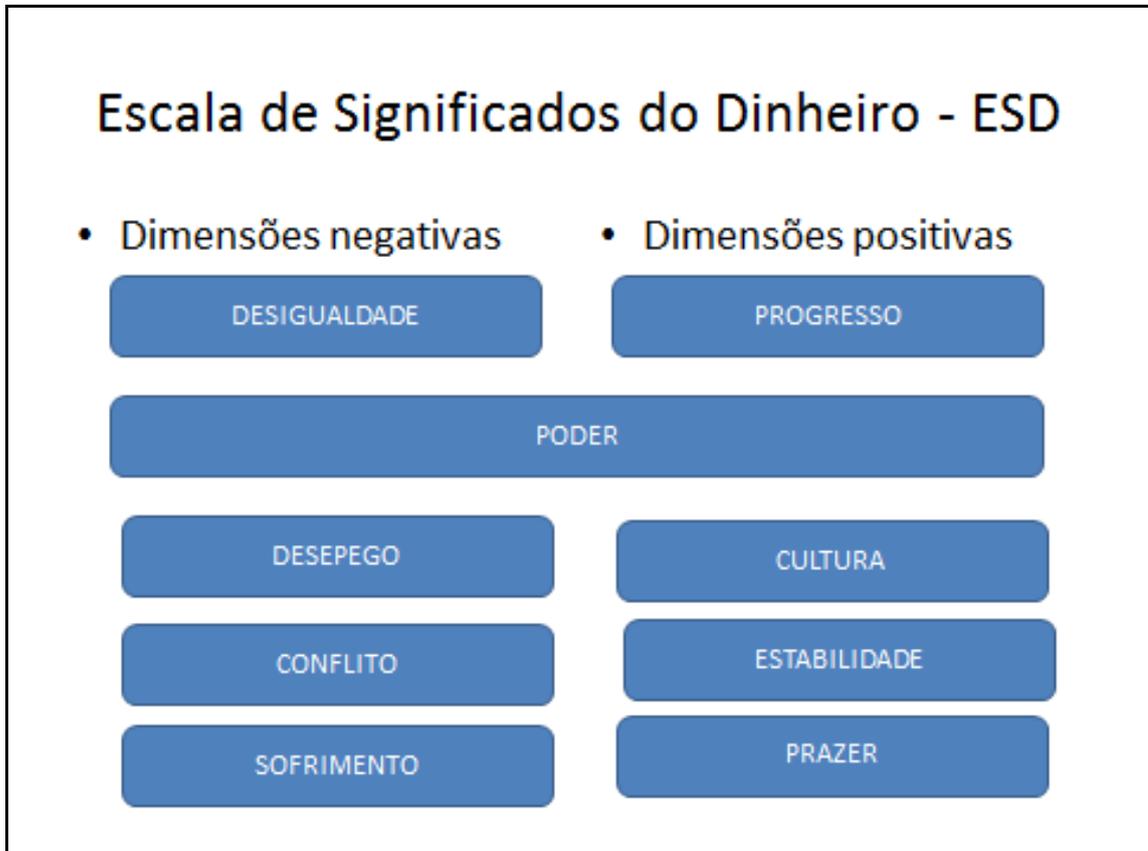


Figura 3 – Dimensões do Significado do Dinheiro

Fonte: Adaptado de Moreira (2000)

Na dimensão negativa da ESD estão os significados ligados à desigualdade, poder, desapego, conflito, sofrimento. Na dimensão positiva da ESD estão os significados relacionados com progresso, cultura, poder, estabilidade e prazer. A percepção do dinheiro como fonte de poder foi resultado da junção das dimensões opostas, dominação e prestígio, tendo assim, efeito em ambas as dimensões. Desta forma, o poder pode ser percebido de forma positiva ou negativa conforme as pessoas associam ter dinheiro com sentimento positivo de “ser bem tratadas, ser reconhecidas, alcançar o que deseja”, em contrapartida, a associação adquire forma negativa quando não possuir autoridade, prestígio ou

reconhecimento social pela falta dele. Na Figura 4 (A, B e C), descreve-se as definições dos componentes da ESD segundo Moreira (2000):

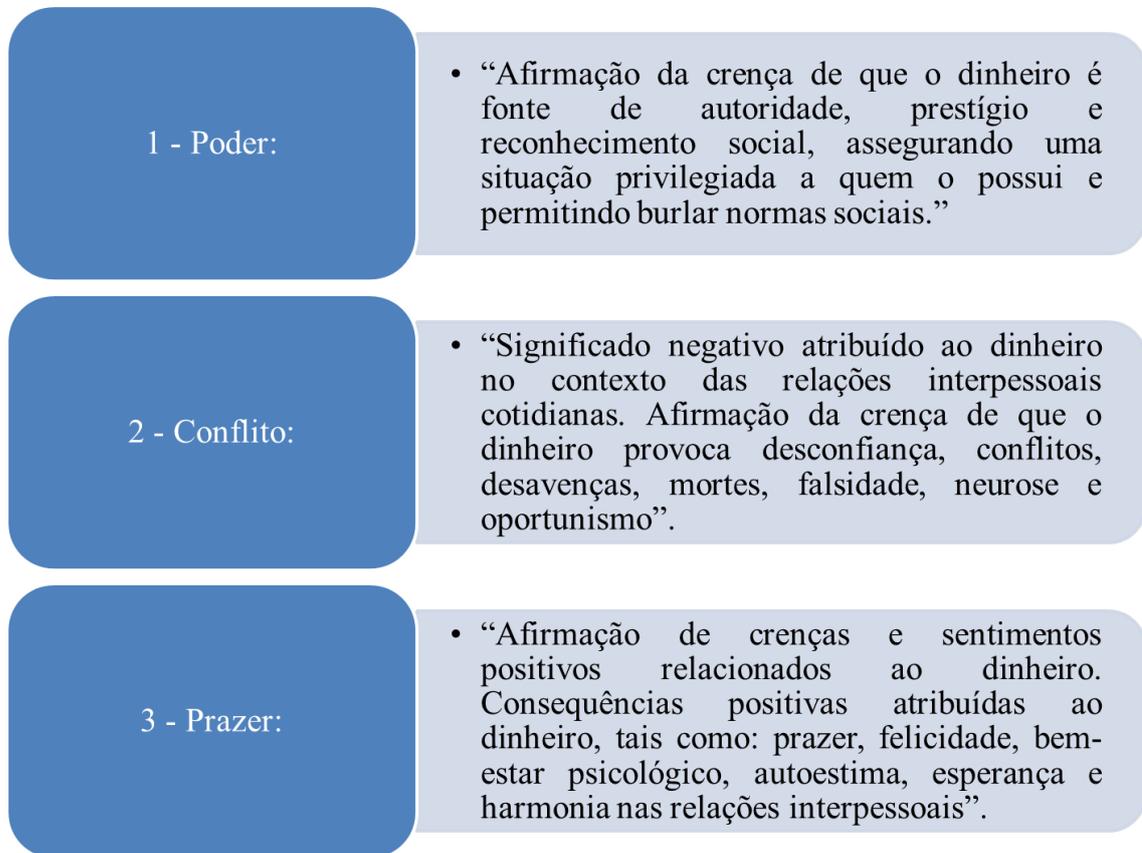


Figura 4A – Componentes principais da Escala Significado do Dinheiro.

Fonte: Adaptado de Moreira (2000)

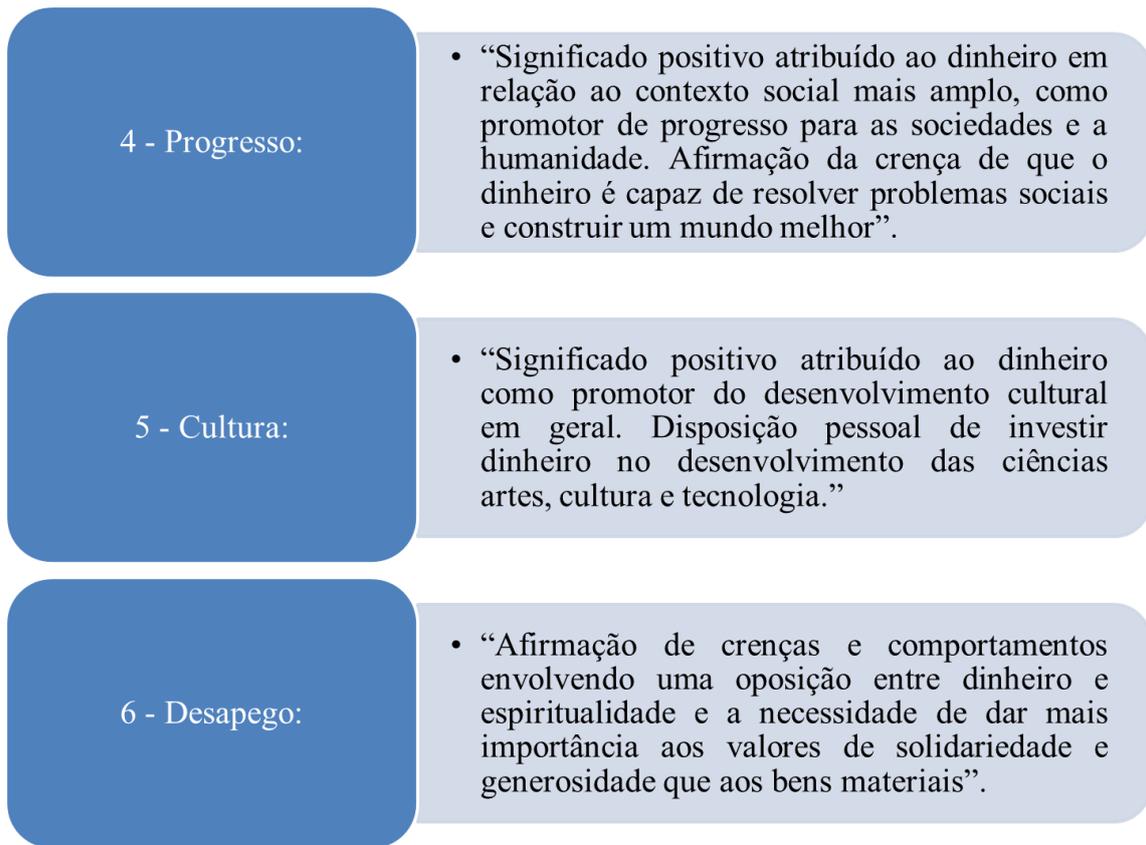


Figura 4B – Componentes principais da Escala Significado do Dinheiro

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Moreira (2000)

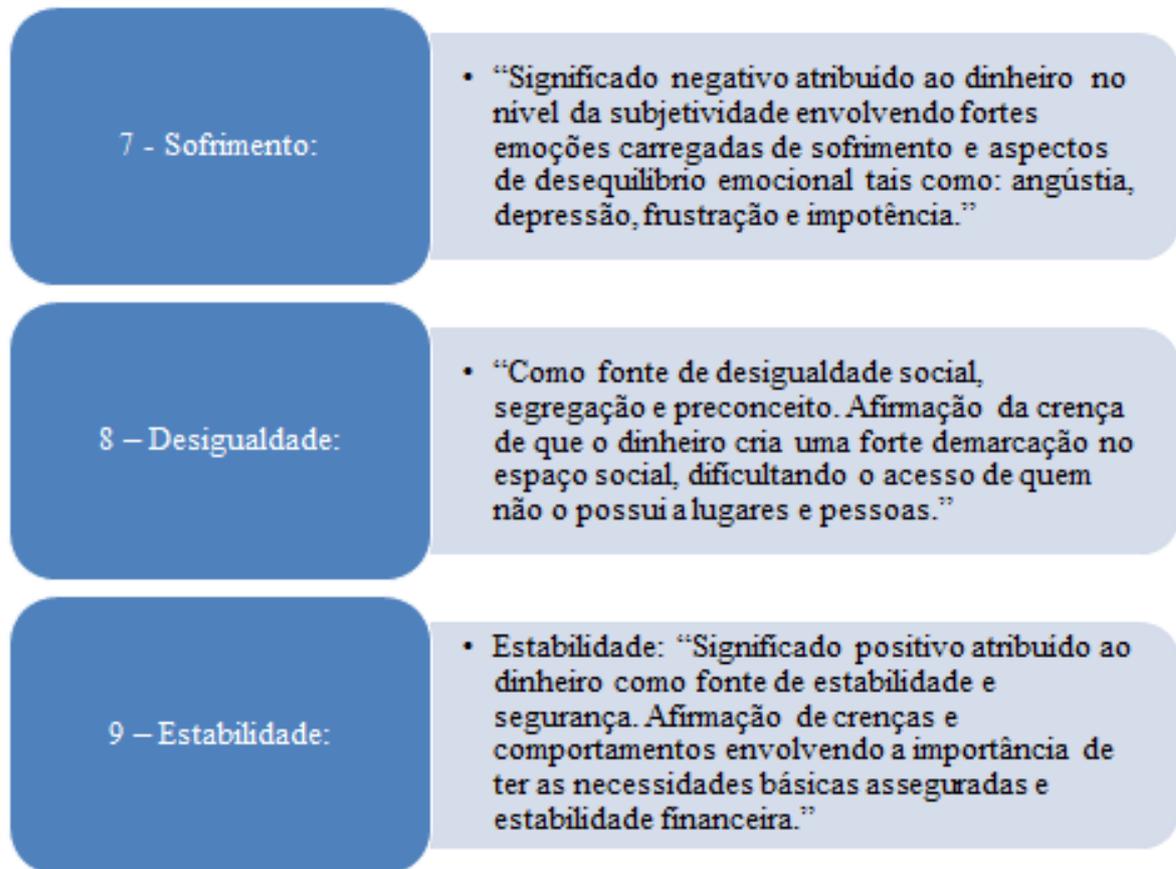


Figura 4C – Componentes principais da Escala Significado do Dinheiro

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Moreira (2000)

A escala de valor para o significado do dinheiro de Moreira (1999) explora ainda as relações entre prioridades de valores e os significados que os indivíduos atribuem ao dinheiro, comparando amostras de diferentes contextos culturais, na Inglaterra e no Brasil, cujas características a qualificam sua utilização em diversas situações, depois de realizadas as devidas adaptações (LUNARDI, 2010). Sendo assim, dada a problemática e os objetivos a serem atingidos neste estudo, será utilizada esta escala.

2.3 Percepção e Comportamento de Risco

As multiplicidades e variedades de sentidos que são atribuídos aos conceitos de risco tornam difícil sua definição. No uso cotidiano, a palavra risco refere-se a resultados especificamente negativos, onde a tendência é que, diante de alguma situação de incerteza ou em que os dados encontram-se incompletos, os graus de incerteza apontem para

possibilidades mínimas de oportunidade (FLORES, 2012), ou convergem para a possibilidade de perda, prejuízo, desvantagem ou destruição (GARLAND, 2003) .

Dada a variedade de sentidos e definições atribuídos ao termo, o risco poder ser considerado um cálculo, uma *commodity*, um capital, uma técnica de governo, um objetivo cientificamente demonstrável, subjetivo e socialmente construído. A análise de risco pressupõe que a realidade humana encontra-se imersa em riscos permeados de valores morais e sociais originados de experiências pessoais e de razões que diferem de um indivíduo para o outro. Neste sentido, a percepção de risco é compreendida como a forma pela qual as pessoas interpretam os riscos, considerando o conjunto de crenças e valores que dão significado a cada acontecimento. (LIMA, 1995; SLOVIC, 1999; PAULINO, 2009).

O conceito de risco está associado, geralmente, a ideia de um problema, uma ameaça, uma fonte de insegurança, podendo representar também um prazer, uma emoção, uma fonte de lucro e de liberdade. “O risco é um meio de colonizarmos e controlarmos o futuro. “Sociedade de risco” é o nosso mundo moderno, girando fora de controle” (GARLAND, 2003, p. 1). Segundo Garland (2003), no uso coloquial, e mesmo em termos teóricos, o perigo pode ser confundido com risco, entretanto, é importante distinguir seus diferentes significados. O perigo é um mal contingente, algo suscetível de causar danos, lesões ou algum tipo de adversidade. O risco é uma possibilidade de perda ou lesão, ou a mensuração da exposição da probabilidade e da extensão da perda. Ou seja, embora distintos, risco e perigo estão intimamente ligados. Perigo é o potencial de dano inerente a alguma coisa, pessoa ou situação. Risco é a medida de probabilidade e extensão desse potencial, ou simplesmente, os riscos são estimativas do impacto provável do perigo.

Para a compreensão do contexto de risco Albertani; Scivoletto e Zemel (2006) acrescentam dois importantes elementos: fatores de risco e fatores de proteção. Os fatores de risco são um conjunto de circunstâncias psicossociais e características pessoais que tornam um indivíduo mais vulnerável ao engajamento em comportamentos arriscados. Já os fatores de proteção constituem as circunstâncias, geralmente representantes de aspectos de saúde integral, que contrabalançam as vulnerabilidades e, em consequência, contribuem para diminuir a probabilidade de tais indivíduos assumirem comportamentos de risco.

Flores (2012) relaciona, com base na literatura, o desenvolvimento de diversos estudos que têm investigado as atitudes perante o risco. Finucane et al. (2000) apontam que, tradicionalmente, as diferenças de percepção de risco considera a racionalidade e educação do indivíduo, aspectos que devem ser investigados pelas pesquisas nessa área. Os estudos de Reifner et al. (2007) destacam que os trabalhadores autônomos estão mais expostos aos riscos

econômicos do que os trabalhadores assalariados. Tabak; Craveiro e Cajueiro (2010) no estudo que avalia eficiência bancária e a inadimplência, analisaram a percepção de risco dos gerentes, concluindo que os gerentes dos bancos mostram-se avessos ao risco, gerando consequências negativas para a organização.

Keese (2010) procurou avaliar os traços de personalidade na Alemanha, através da percepção do risco. O estudo concluiu que a atitude de risco não influencia significativamente nas questões subjetivas do endividamento, mas mostra-se representativa nas estruturas de covariância, indicando que 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. (2010) os quais destacam que a percepção de risco é um componente indispensável para a tomada de decisão financeira e outros comportamentos de risco.

Para Galing (2010), a assunção de riscos é um componente importante da tomada de decisão financeira. A atitude e a propensão de risco são modificadas pelos fatores sócio-demográficos, personalidade e situacionais. Pessoas que possuem alto grau de consciência, ansiedade e neuroticismo são propensas a correr menos riscos financeiros. Mulheres, os pais e pessoas mais velhas também são menos propensas a assumir riscos financeiros. Consumidores e investidores com uma alta confiança no futuro são mais propensos a correr riscos financeiros. Excesso de confiança e otimismo constitui-se em fatores psicológicos que fazem as pessoas a assumir riscos financeiros com consequências possivelmente desastrosas para a sua situação financeira.

No que tange as pesquisas que abordam a tomada de decisão sobre risco, Mundim-Mansini (2009) destaca que os estudos têm se mostrado produtivo no âmbito internacional, porém a revisão de literatura demonstrou que ainda são escassos os estudos desenvolvidos no Brasil. Considerando que o interesse nessa temática engloba os diversos ramos da ciência (sociólogos, economistas, estatísticos, cientistas políticos e psicólogos), a comunicação entre eles tem proporcionado o surgimento de perspectivas complementares que compartilham suposições básicas, como: 1) se uma e determinada escolha for possível, o tomador de decisão deve ter a opção de se envolver ou se abster da escolha de engajamento; 2) sob as condições das escolhas apresentam consequências que são relevantes para os valores da pessoa ou para seu bem estar; 3) as consequências das escolhas raramente são certas, por isso as pessoas encontram-se diante de probabilidades, suas escolhas representam suposições de que determinada ação produzirá determinado resultados.

A tomada de decisão, portanto, é influenciada por normas, hábitos e expectativas das pessoas e a escolha é feita entre as alternativas que apresenta maior valor esperado, onde,

neste novo modelo, o foco está nos aspectos comportamentais das decisões financeiras. (TVERSKY; KANHEMAM, 1972).

No modelo comportamental o investidor pesa tanto os ganhos quanto às perdas, mas não dá a ambos o mesmo valor psicológico. Kahneman e Tversky (1974), ao investigar o comportamento humano na hora da tomada de decisão em investimentos, identificaram várias situações em que o indivíduo tomava decisões com vieses que o afastavam da racionalidade plena. Baseando-se na noção de racionalidade limitada Tversky (1979) observou que o indivíduo utiliza uma estratégia diferente quando se depara com muito mais alternativas do que ele pode considerar naquele tempo disponível, ou seja, ao invés de tentar manipular mentalmente todos os atributos ponderados presentes nas opções disponíveis, o sujeito faz uso de um processo de eliminação onde focaliza apenas um atributo das diversas opções, formando um critério mínimo. Para as opções remanescentes um segundo aspecto é selecionado, estabelecendo para ele um critério mínimo através do qual é possível eliminar as opções adicionais. Esse processo de eliminação de alternativas é sequencial e contínuo, até que permaneça uma opção.

A incorporação das mudanças qualitativas no Modelo Moderno de Finanças propostas pelas Finanças Comportamentais fortalecidas e consolidadas durante o final da década de 80 e no começo da década de 90, acrescentou aos estudos das Finanças Comportamentais os conceitos de atalhos e vieses comportamentais (a autoconfiança excessiva, os exageros quanto ao otimismo e ao pessimismo e a sobre reação às novidades do mercado) utilizados pelas pessoas que, muitas vezes, distorcem sua capacidade de tomar decisões racionais (HALFELD; TORRES, 2010).

Uma das consequências dos atalhos mentais é tornar a carga cognitiva da tomada de decisão mais leve para o tomador de decisão, entretanto, possibilita uma chance muito maior de erro. Para Kahneman e Tversky (1979), outros fatores estruturais também influenciariam na tomada de decisão. Os estudos sobre heurística (representatividade, disponibilidade, ancoragem e ajuste) ressaltam, ainda, as influências da maneira como as opções são apresentadas influencia a seleção de uma opção. Assim, os indivíduos tendem a escolher as opções que demonstram aversão ao risco, procuram escolher as opções que oferecem um ganho pequeno, mas certo, em vez de um ganho maior, mas incerto. Segundo a *Prospect Theory* de Kahneman e Tversky (1979), o indivíduo é avesso ao risco para ganhos, mas é propenso ao risco para perdas. Uma pessoa avessa ao risco é aquela que prefere a certeza de um ganho x a qualquer prospecto de risco cujo ganho esperado seja x . Para o prospecto das

perdas, as pessoas preferem até correr o risco de perder uma quantia maior que x , se tiveram ainda a possibilidade de não perder nada, ao invés da certeza de perder x .

Segundo os autores, o investidor avalia o risco de um investimento com base em um ponto de referência a partir do qual, mede ganhos e perdas. Os autores sugerem, ainda, uma nova curva de risco-utilidade, que seria justamente a representação da maneira comportamental de se avaliar o risco de um investimento (linha contínua, figura 1). Esta curva tem como principais características a descontinuidade na origem (determinando a origem do sistema cartesiano como o ponto de referência na avaliação dos riscos de um investimento) e o declínio da curva após esse ponto (representando que os investidores sentem mais a dor da perda do que o prazer do ganho).

A Teoria da Utilidade seria uma reta passando pela origem, linha pontilhada demonstrada na Figura 3. Integrante do Modelo Moderno de Finanças, a Teoria da Utilidade baseia-se na premissa de que o ser humano racional toma suas decisões comparando a utilidade prometida por cada alternativa, multiplicando-se a utilidade esperada em cada opção pela sua respectiva probabilidade e escolhendo a que dá maior valor (CAVALHEIRO, 2010). Em termos teóricos, a teoria da utilidade continua sendo um método válido para avaliar a tolerância ao risco, porém as pesquisas recentes questionam as suposições padrões da função utilidade, pois muitos indivíduos não apresentam uma aversão ao risco constante. Segundo Gava e Vieira (2008), a teoria da utilidade limita as magnitudes das perdas potenciais e dos ganhos, e suas chances de ocorrência e a exposição a perdas potenciais influenciam o grau de ameaça (versus oportunidade) em uma situação de risco.

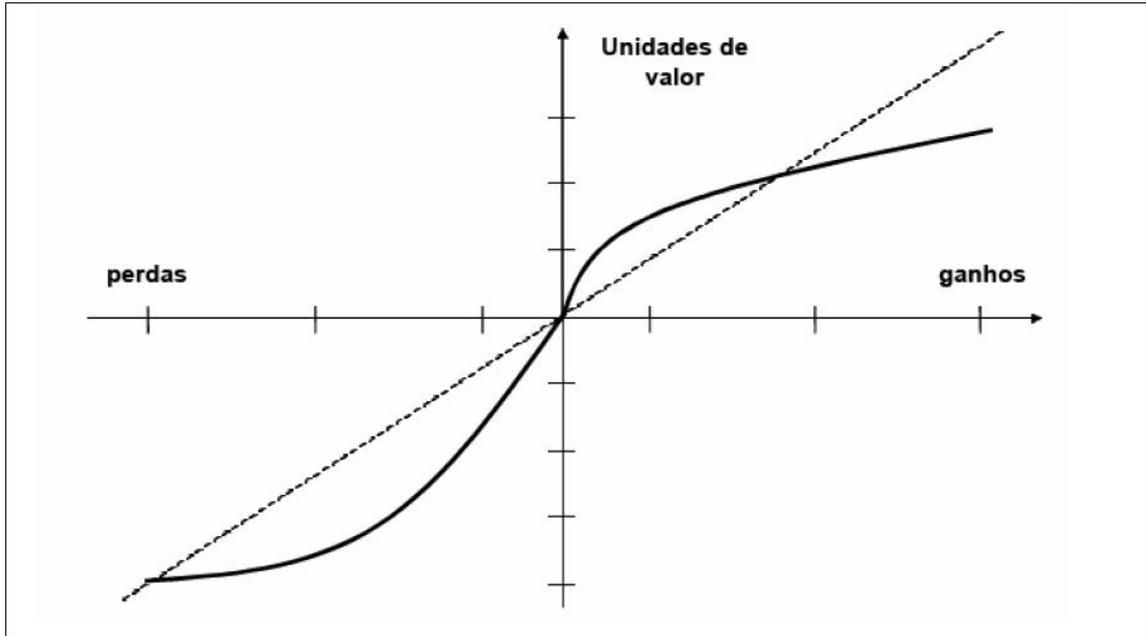


Figura 5 – Função de Valor (aversão a perda)

Fonte: Tverski (1979)

Além da tomada de decisão ser influenciada por normas e expectativas das pessoas, a maneira como as opções são apresentadas (ganho ou perdas) ou a mudança na conotação das palavras causam impactos consideráveis no processo, podendo interferir na tomada de diferentes decisões, já que as pessoas consideram as consequências positivas e negativas de forma diferente (TVESKY; KANHEMAN, 1996).

Muitas vezes, o fracasso nas escolhas ocorre em função da invariância de procedimentos e decisões. Entre as fontes do fracasso está a concepção de que as decisões envolvem conflitos de valores, quando deve ser decidido e quanto uma opção é valorizada em relação a outra, tendo em vista que apesar de as pessoas saberem o que obterão quando fazem uma escolha, elas não sabem como se sentirão em relação ao que foi escolhido. Neste sentido, o conflito entre valores ocorre quando uma decisão envolve escolhas entre ações que não atendem todos os objetivos, sendo assim, diante de uma tomada de decisão, o problema é reestruturado pelos indivíduos através da transformação ou rearranjo da informação ou até mesmo através da eliminação de fatores da informação, com objetivo de reduzir o conflito percebido ou o grau de complexidade no processo de decisão (MUNDIM-MANSINI, 2009).

Nesta mesma perspectiva, Slovic (1985; 2000) argumenta que o risco só pode ser observado e mensurado dentro de um contexto, pois se constitui em criações mental e social definidas em termos de crenças. Slovic et al. (2004) apontam que probabilidade de risco e a

percepção de risco, ou o risco real e o risco percebido, são dimensões distintas, na medida em que a relação risco/resposta ao risco perpassa por valores, salientando que a importância de investigar os fatores sociais, políticos e culturais, uma vez que podem ser determinantes na diferenciação de julgamentos e riscos entre as raças e sexo, além de refletir valores socialmente construídos. Tais estudos podem proporcionar políticas direcionadas a educação, novas estratégias de gerenciamentos de riscos.

O risco é um construto inerentemente subjetivo, variando de um indivíduo para o outro, formado por três elementos críticos: **perdas potenciais**, consistindo na privação do indivíduo da obtenção de um resultado que já possuía ou que poderia conseguir; **a significância das perdas**, caracterizada pela relação direta entre o grau da perda potencial e o risco; e **a incerteza das perdas**, baseada no entendimento que se os resultados são garantidos, não existe risco. Portanto, sua definição compreende a combinação dos componentes potencial, incerteza e a relevância de perdas ou danos e, em comum, o elemento que faz a distinção entre realidade e possibilidade, que é a interação entre a alternativa e o tomador de decisão sob risco, pois, tanto a perda quanto a percepção da probabilidade de ocorrência da perda possuem diferentes sentidos para pessoas diferentes (YATES; STONE, 1994).

Desta forma, o risco é antes uma forma específica de avaliar e categorizar fatos ou acontecimentos em relação aos nossos planos, interesses e a nós mesmos. Algo só se torna um risco na medida em que seu potencial para consequências adversas foi levado em consideração e submetido a alguma avaliação, cuja tendência é a tomada de medidas de controle e redução das consequências negativas. A relação é de reciprocidade entre riscos, percepção e gestão de risco, haja vista que a partir do conhecimento sobre os riscos, também existem práticas e instituições destinadas a identificação, gerenciamento e redução de incertezas (GARLAND, 2003).

2.3.1 Escala de Percepção e Comportamento de Risco

Os estudos de Mello e Falk (2003), Finucane et al. (2000), Keese (2010) e Nogueira (2009) descrevem análises sobre a percepção de risco. Em relação ao comportamento, pode-se citar os estudos de Zuckerman (2000) e Grable (2000).

Mello e Falk (2003), baseia seu conceito de percepção de risco na ideia de que o risco percebido compreende as dimensões de incerteza e de consequência. A incerteza avalia a perspectiva do consumidor de que a compra possa transformar-se em consequências adiversas. Já as consequências correspondem tanto à execução das funções técnicas referentes ao

produto comprado, quanto ao grau de influência sentida, em termos psicológicos e sociais. Assim, qualquer decisão envolve risco, uma vez que o risco percebido é definido como o risco baseado na percepção do consumidor sobre a incerteza e as consequências adversas na compra do produto ou serviço, considerando que tanto a probabilidade quanto o resultado da compra são incertos.

Finucane et al. (2000) considera que, tradicionalmente, uma explicação para as diferenças nas percepções de risco baseia-se na hipótese de diferenças na racionalidade e na educação, baseada na concepção de que falta uma compreensão da informação científica e técnica, e defende que armar as pessoas com mais informações deve reduzir o seu analfabetismo científico e melhorar a sua tomada de decisão. No entanto, a educação sobre os riscos e a avaliação de risco do público, não coincidem com a dos especialistas, pois, quando medido por opiniões de especialistas, o público superestima alguns riscos e subestima outros, e destaca que, abordar as controvérsias de risco com soluções técnicas, podem ainda contribuir para o conflito.

Zuckerman (2000), em contrapartida, interpreta o comportamento de risco como aquele que abrange, ao mesmo tempo, potencial de perigo ou dano e a chance de obter algum tipo de recompensa. Hutz e Koller (1997) definem comportamento de risco como as atividades realizadas pelos indivíduos que implicam na probabilidade de consequências adversas e danosas para o desenvolvimento psicossocial para quem as realizou. Assim, no estudo de comportamento de risco é importante analisar variáveis sociais e psicológicas. Neste contexto, comportamento de risco compreende dois conceitos principais: a tolerância e a aversão ao risco. A tolerância ao risco é o inverso de aversão ao risco no qual a tolerância ao risco financeiro é a quantidade de incerteza que o indivíduo está disposto a aceitar diante de uma decisão financeira (VEIRA et al., 2013).

Diante das diversas possibilidades para a classificação do risco, optou-se por uma Escala proposta por Weber et al. (2002) para este estudo. A escala psicométrica descrita por pelo autor é projetada para medir a atitude de risco em dois sentidos: (1) na forma como ele é tipicamente concebido, como uma descrição do grau em que um indivíduo parece evitar ou procurar opções e comportamentos arriscados e (2) como a atitude em relação ao risco percebido leva em consideração diferenças situacionais ou individuais na forma como os riscos (e/ou benefícios) são percebidos antes de rotular determinada escolha ou comportamento de como de risco ou de aversão ao risco. Assim, ao Supor que a tomada de riscos é influenciada conjuntamente pela situação e por características individuais do tomador

de decisão, as diferenças situacionais precisam ser consideradas (ou controlada) antes que diferenças individuais possam ser vistas.

A Escala de Percepção e de Intenção de apresentar Comportamento de Risco tem como propósito avaliar as diferenças individuais na atitude perante o risco. Segundo os autores, as pessoas diferem na maneira de tomar decisões em situações que envolvam riscos e incertezas, sejam no trabalho ou decisões pessoais. Através do desenvolvimento da Escala, os autores buscaram primeiro mensurar as diferenças individuais na atitude de risco pela distinção entre as variáveis percepção e comportamento (ou atitude) de risco utilizando uma escala do tipo likert de 5 pontos para compreender o risco financeiro a partir dos dois fatores, e segundo, analisar o risco e seus determinantes em vários domínios de conteúdo.

A Escala foi composta por um total de 101 itens distribuídos em cinco domínios: financeiro, saúde segurança, lazer, ética e social (Figura 4). Estes domínios foram identificados com base em uma revisão da literatura sobre comportamentos de risco, considerando uma revisão do tema existente sobre a tomada de decisão, com objetivo de abranger as diversas situações de riscos enfrentados pelos jovens adultos nas culturas ocidentais. Sendo assim, segundo Weber et al. (2002), os domínios de Escala são:

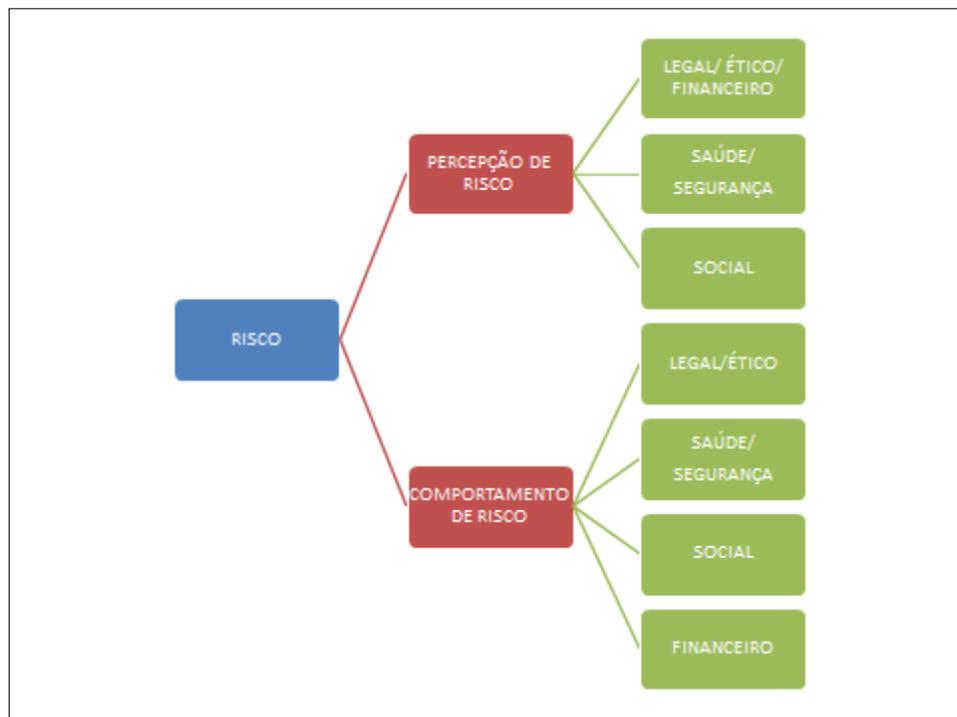


Figura 6 – Domínios da Escala de Percepção e de Intenção de apresentar Comportamento de Risco.

Fonte: Elaborado pela autora baseado WEBER; BLAIS; BETZ. (2002)

No Brasil, a Escala foi adaptada e validada por Paulino (2009) e utilizada ainda por Mundin-Masini (2009), segundo o qual foi traduzida e adaptada para o Brasil por Lopes et al., porém ainda não publicada, após aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Uberlândia, em 28 de setembro de 2007. Os 40 itens da escala de Weber et al. (2002) que, originalmente, eram divididos nos cinco domínios sobre decisões financeiras, saúde/segurança, legal/ético, social e recreacional (lazer), nesta adaptação ao contexto brasileiro, o fator “recreacional” foi excluído, sendo alguns de seus itens incluídos no fator “segurança/saúde”, pois, o engajamento nestas atividades, foram considerados pelos autores como potencial causador de riscos a segurança e/ou saúde. Os questionários foram aplicados em 216 estudantes universitários na cidade de Uberlândia – MG, cujos resultados foram submetidos a análise fatorial em termos de coeficiente de validade e fidedignidade, passando a contar com 28 itens que avaliam a percepção de risco em tres fatores (legal/ético/financeiro, saúde/segurança e risco social) e o comportamento de risco em quatros fatores (legal/ético, saúde/segurança e risco social e financeiro).

No estudo realizado por Paulino (2009) foi utilizado somente a parte da escala original de Weber (2002) que corresponde ao fator risco financeiro, que é composta por dez variáveis, 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 (FLORES, 2012).

Desta forma, entre os tres domínios avaliados na Escala, neste trabalho optou-se por considerar o fator percepção de risco sobre domínio financeiro como a avaliação do risco percebido em cada situação correspondente aos seguintes itens: gastar grande quantidade de dinheiro em loterias; ser valista de alguém; gastar dinheiro impulsivamente sem pensar nas consequência; investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo; emprestar para amigo/família a maior parte do seu salário ou renda mensal. Os participantes classificaram os itens a partir de uma escala de avaliação tipo likert de cinco pontos, variando entre níveis de 1 (Nenhum Risco) a 5 (Risco Extremo) (PAULINO, 2009; MUNDIN-MASINI, 2009; FLORES, 2012).

Para o fator comportamento de risco, também sobre domínio financeiro, os entrevistados avaliaram a probabilidade de se envolver em cada atividade, em uma escala tipo likert de cinco pontos níveis, variando dos níveis de 1 (Muito Improvável) a 5 (Muito Provável). O domínio comportamento de risco está relacionado a probabilidade de determinado comportamento causar danos financeiros ou materiais para quem o executa, bem como danos a propriedade, sendo composto pelos seguintes itens: gastar grande quantidade de

dinheiro em loterias; ser valista de alguém; gastar dinheiro impulsivamente sem pensar nas consequências; investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo; emprestar para amigo/família a maior parte do seu salário ou renda mensal (PAULINO, 2009; MUNDIN-MASINI, 2009; FLORES, 2012).

A fim de explicar os efeitos gerais de fatores sócio demográficos sobre a assunção de riscos, Garling (2010) constata as mulheres são menos propensas tomar decisões de risco do que os homens. As pessoas mais velhas apresentam uma menor propensão ao risco. Um fator educacional relevante é a falta de conhecimento financeiro ou, para muitas pessoas, até mesmo a falta de motivação para adquirir o conhecimento financeiro necessário, portanto, indicam que estas pessoas são mais propensas a comprar produtos financeiros que não correspondem às suas necessidades e seus orçamentos financeiros. Para Flores (2012) também é importante avaliar a influência dos aspectos demográficos e culturais, por exemplo, em relação à idade a autora constatou que os homens mais jovens apresentam níveis maiores de impulsividade, em contraposição aos indivíduos mais velhos. Com isso, tendem a arriscar mais e adquirir um maior nível de endividamento do que os homens mais velhos.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo, apresenta-se o delineamento metodológico adotado, no intuito de alcançar os objetivos da pesquisa, especificando a abordagem, a população e amostra, o instrumento de coleta de dados, a análise e o tratamento dos dados.

3.1 Abordagem da Pesquisa

A pesquisa se classifica, quanto ao seu objetivo geral, como descritiva. Gil (2008) explica que este tipo de pesquisa visa a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou ainda, o estabelecimento de relações entre variáveis. Neste sentido, descrever, significa identificar, relatar e comparar.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa caracteriza-se como quantitativa. Estudos deste âmbito se caracterizam pelo emprego de instrumentos estatísticos, tanto na coleta quanto no tratamento dos dados. O método quantitativo possui o intuito de garantir a exatidão dos resultados, evitar erros de análise e interpretação, possibilitando, dessa maneira, uma margem de segurança quanto as interferências, pois permite identificar características populacionais as quais podem ser quantificadas. Deste modo, no método quantitativo os dados encontrados por meio dos resultados da amostra estudada podem ser generalizados para a população alvo (LOPES et al., 2008).

Referente à estratégia de pesquisa foi utilizado o levantamento que no entendimento de Malhotra (2006) trata-se de um tipo de estratégia comumente utilizada na abordagem quantitativa a qual possibilita descrever numericamente ou quantitativamente tendências, atitudes ou opiniões de uma população específica por meio de uma amostra. Para o autor na pesquisa de levantamento estão incluídos estudos transversais ou longitudinais, sendo assim, aplicados questionários ou entrevistas estruturadas na coleta de dados (MALHOTRA, 2006).

3.2 População e Amostra

A população-alvo de uma pesquisa corresponde à coleção de elementos que possuem a informação procurada pelo pesquisador e sobre os quais devem ser feitas inferências (MALHOTRA, 2006). Desta forma, foram escolhidos universitários de cursos de graduação do Centro de Ciências Sociais/CCSo da Universidade Federal do Maranhão/UFMA, campus

de São Luís, compreendendo os cursos das áreas de Administração, Biblioteconomia, Ciências Contábeis, Ciências Econômicas, Ciências Imobiliárias, Comunicação Social (habilitações em Jornalismo, Radialismo e Relações Públicas), Direito, Hotelaria, Pedagogia, Serviço Social e Turismo.

Sendo a população finita, a dimensão da amostra foi calculada pela seguinte expressão (FÁVERO, 2009):

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot \hat{p} \cdot \hat{q} \cdot N}{e^2(N-1) + Z_{\alpha/2}^2 \cdot \hat{p} \cdot \hat{q} \cdot N} \quad (3.1)$$

onde:

$Z_{\alpha/2}^2$ é o valor de Z (distribuição normal) o para um nível de confiança de 95% = 1,96;

\hat{p} : é a proporção de sucesso estimado = 0,5;

\hat{q} : complemento de \hat{p} , $\hat{q} = 1 - \hat{p}$;

e: o erro amostral = 0,05;

α : nível de significância = 0,05.

Assim, a população perfaz um total de 4.221 estudantes regularmente matriculados no segundo semestre de 2013 segundo informação do Departamento de Desenvolvimento e Organização acadêmica/UFMA (DEOAC/PROEN/UFMA, 2013) considerando um erro amostral de 5% e um nível de 95% de confiança dos dados, será necessária a coleta de no mínimo 353 (trezentos e cinquenta e três) questionários. A amostra estudada foi selecionada aleatoriamente dentro da população de jovens graduandos que frequentam os cursos de graduação da UFMA do referido Centro. A coleta dos questionários foi realizada nas áreas externas aos prédios da UFMA, dentro e fora das salas de aula, e demais áreas do campus (paradas de ônibus, entradas de prédios, bibliotecas, áreas externas dos Restaurantes Universitários) e nos momentos livres dos estudantes. Os alunos que estiverem nesses locais foram abordados verbalmente, recebendo uma pequena explicação da pesquisa pelos aplicadores do questionário , sendo convidados a responder o questionário aqueles pertencem aos cursos oferecidos pelo CCSO.

3.2.1 Critérios de inclusão

Alunos dos diversos cursos de graduação do Centro de Ciências Sociais / CCSO, ofertados pela Universidade Federal do Maranhão, campus de São Luís, considerados os seguintes critérios de inclusão:

- a) estar regularmente matriculado, a partir do segundo semestre de 2013;
- b) consentir sua participação no estudo juntamente a assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Apêndices A) e Termo de Confidencialidade (Apêndice B).

3.2.2 Critérios de exclusão

Alunos que não sejam regularmente matriculados ou que não pertençam ao quadro dos Cursos oferecidos pelo Centro de Ciências Sociais da UFMA.

3.3 Instrumento de Pesquisa

Para coleta dos dados, foi elaborado um questionário composto de questões fechadas (Apêndice C). Segundo Gil (2008), o questionário pode ser definido como “a técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado”.

A primeira parte (questões de 1 a 13) compreende os dados pessoais dos participantes, foram colocadas as questões relativas aos dados demográficos, composto por idade, gênero, estado civil, número de filhos e/ou dependentes, moradia, escolaridade, curso de graduação, religião, princípios religiosos, raça, ocupação, à renda mensal familiar.

As questões relativas à percepção e ao comportamento de risco (questões 16 a 25) foram retiradas da Escala de Percepção e de Intenção de apresentar comportamento de Risco de Weber; Blais, e Betz (2002) validada por Paulino (2009). Nesta parte da escala que avalia a percepção de risco as variáveis foram acompanhadas de uma escala tipo *Likert* de cinco pontos, variando do nível 1 (nenhum risco) a nível 5 (risco extremo), visando identificar a intensidade do risco percebido em cada uma das situações. Na parte seguinte da escala que avalia o comportamento de risco foi utilizada tipo *Likert*, de cinco pontos, que varia do nível 1

(muito improvável) a nível 5 (muito provável), a fim de identificar a probabilidade do indivíduo se engajar em cada comportamento. Os itens estão descritos no Quadro 3:

Fator/Domínio	Itens da Escala
Percepção de Risco Financeiro	16. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.
	17. Ser avalista de alguém.
	18. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.
	19. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.
	20. Empréstimo para amigo/familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.
Comportamento de Risco Financeiro	21. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.
	22. Ser avalista de alguém.
	23. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.
	24. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.
	25. Empréstimo para amigo/familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.

Quadro 3 – Itens e Fatores da Escala de Percepção de Risco.

Fonte: Elaborado pela autora baseado Weber, Blais, Betz. (2002)

Na terceira, e última, parte foram escolhidas 45 variáveis (Questões 26 a 67) constantes da Escala de Significado do Dinheiro (MOREIRA, 2000). Destaca-se que a Escala original é formada por 82 questões, mas, para fins de execução desta pesquisa, foram selecionadas apenas as cinco primeiras variáveis de maior carga fatorial entre cada componente presente na Escala para compor cada construto, totalizando 9 construtos e 45 variáveis, descritas no Quadro 4 (A, B, C e D), associadas conforme as dimensões positivas e negativas, porém, essa classificação foi omitida no questionário, a fim de não influenciar as respostas. Estas variáveis foram acompanhadas de uma escala do tipo *Likert*, que variou de 1 (discorda totalmente) a 5 (concorda totalmente), visando medir o grau de concordância do entrevistado com cada frase. (Apêndice C).

Fator/Domínio	Itens da Escala
PRAZER	26. Dinheiro ajuda a ser feliz
	27. Dinheiro significa prazer
	28. Dinheiro atrai felicidade
	29. Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar
	30. O dinheiro ajuda a tornar as relações amorosas mais agradáveis
PODER	31. Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros
	32. Quem é rico impõe sua personalidade
	33. Quem tem dinheiro é o centro das atenções
	34. Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em todos os lugares
	35. As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro

Quadro 4A - Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.

Fonte: Elaborado pela autora baseado (MOREIRA, 2000; MOREIRA; TAMAYO, 1999)

Fator/Domínio	Itens da Escala
CONFLITO	36. Dinheiro gera desconfiança entre pessoas
	37. Dinheiro provoca traições
	38. Dinheiro causa assassinatos
	39. Dinheiro provoca neuroses
	40. Dinheiro provoca desavenças com parentes
DESAPEGO	41. Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro
	42. As pessoas deveriam dar menos importância a bens materiais
	43. Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos
	44. Quem tem fé sabe que precisa fazer caridade
	45. Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro

Quadro 4B - Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.

Fonte: Elaborado pela autora baseado (MOREIRA, 2000; MOREIRA e TAMAYO, 1999)

Fator/Domínio	Itens da Escala
SOFRIMENTO	46. Dinheiro é uma coisa complicada para mim
	47. Dinheiro provoca angústia
	48. Dinheiro provoca frustrações
	49. Pensar em dinheiro me deixa deprimido
PROGRESSO	50. Dinheiro gera progresso
	51. Dinheiro resolve problemas sociais
	52. O dinheiro constrói um mundo melhor
	53. O dinheiro facilita a vida da humanidade
DESENVOLVIMENTO	54. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente
	55. Pessoas pobres são impedidas de ir a lugares freqüentados por gente rica
	56. Pessoas negras e pobres são vistas como perigosas
	57. Dinheiro lembra contrastes sociais
	58. Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres

Quadro 4C – Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.

Fonte: Elaborado pela autora baseado (MOREIRA, 2000; MOREIRA e TAMAYO, 1999)

Fator/Domínio	Itens da Escala
CULTURA	59. Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas
	60. Eu investiria dinheiro em eventos culturais
	61. Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes
	62. Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas
	63. Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país
ESTABILIDADE	64. Ficarei completamente realizado quando atingir a situação que determinei para mim
	65. Quero deixar minha família amparada financeiramente quando eu morrer
	66. Acho importante fazer convênios de saúde
	67. Acho importante ter seguro de vida
	68. Tenho medo de gastar mais do que posso

Quadro 4D – Itens e Fatores da Escala de Significado do Dinheiro.

Fonte: Elaborado pela autora baseado (MOREIRA, 2000; MOREIRA e TAMAYO, 1999)

A escala de significado do dinheiro explora as relações entre prioridades de valores e os significados que os indivíduos atribuem ao dinheiro, comparando amostras de diferentes contextos culturais, na Inglaterra e no Brasil (MOREIRA; TAMAYO, 1999).

A seguir, resumimos a estrutura do instrumento de pesquisa (Quadro 5) com os construtos, variáveis e respectivas referências:

CONSTRUTOS	VARIÁVEIS	REFERÊNCIA
Perfil Demográfico	Questões 1 a 13	PAULINO, 2009; FLORES, 2012; KEESE (2010),
Aversão a Perda	Questões 14 e 15	TVESKY, KANHEMAM (1979); CAVALHEIRO, (2010).
Percepção de Risco	Questões 16 a 20	WEBER; BLAIS, E BETZ (2002); MUNDIM–MASINI (2009) ; PAULINO (2009); FLORES (2012)
Comportamento de Risco	Questões 21 a 25	WEBER; BLAIS, E BETZ (2002); MUNDIM–MASINI (2009) ; PAULINO (2009); FLORES (2012)
Valores do Dinheiro	Questões 26 a 68	MOREIRA,TAMAYO (1999); MOREIRA (2000);

Quadro 5 – Resumo da Estrutura do Instrumento de Pesquisa.

Fonte: Elaborado pela autora baseado (MOREIRA, 2000; MOREIRA e TAMAYO, 1999)

Além do questionário, os estudantes assinaram um Termo de Confidencialidade (Apêndice B) e um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Apêndice A).

3.4 Análise e tratamento dos dados

Para tratamento dos dados obtidos por meio do questionário foi realizada inicialmente a tabulação em uma planilha do Microsoft Excel® e em seguida, foram realizadas as análises estatísticas, onde as técnicas estatísticas foram empregadas de acordo com os objetivos propostos na pesquisa.

Para identificar os significados *do dinheiro, a percepção de risco e o comportamento de risco* os dados intervalares foram transformados em dados categóricos, ou seja, foi realizada uma padronização dos escores. A padronização dos escores é obtida por meio da seguinte operação matemática: soma dos valores válidos subtraídos da menor soma possível. O resultado é dividido pela maior soma possível subtraído da menor soma possível,

multiplicado por 100. O cálculo Escore Padronizado (Sp_i) é representado através da seguinte fórmula (LIMA, 2013):

$$Sp_i = 100 \cdot \left(\frac{\text{SOMA} - \text{MÍNIMO}}{\text{MÁXIMO} - \text{MÍNIMO}} \right), i = 1, 2, \dots, n. \quad (3,2)$$

onde:

i = número de construtos;

Soma = Somatório das respostas válidas;

Mínimo = menor soma possível das respostas válidas;

Máximo = maior soma possível das respostas válidas.

Essa padronização terá o intuito de esclarecer o nível atingido por cada variável dos modelos teóricos utilizados no presente estudo. A categorização dos dados levou em conta o cálculo da média das respostas dos indivíduos em relação a escala *Likert* de 5 pontos utilizada no questionário. A padronização dos escores permite a qualificação da soma dos resultados em medidas classificatórias. De posse das médias de cada construto, as mesmas foram padronizadas entre 0 a 100% assim foram convencionadas três categorias distintas: Baixo (média de 0 a 33,00%), Médio (média de 33,01% a 66,67%) e Alto (média de 66,68% a 100%),

A partir desta primeira avaliação individual, os dados obtidos serão analisados de maneira conjunta mediante a aplicação da análise de correspondência. Esta é uma técnica recentemente desenvolvida que difere das técnicas de interdependência, ao acomodar tanto dados não métricos quanto relações não lineares (HAIR Jr. et al., 2009).

Para Malhotra (2006), na análise de correspondência os dados são apresentados na forma de uma tabela de contingência, indicando uma associação qualitativa entre as linhas e as colunas. Com os dados amostrais dispostos na tabela de contingência, três matrizes são definidas: a matriz de correspondência, a do perfil das linhas, e a do perfil das colunas. A partir disso, estas matrizes poderão ser decompostas em seus autovalores, ou seja, em seus valores singulares.

Por meio da análise de correspondência, Hair Jr. et al. (2009) afirma ser possível a associação de certos aspectos e diferentes características daqueles que preferem cada aspecto, os quais são evidenciados ainda em um mapa bi ou tridimensional das características dos respondentes. Os resultados serão interpretados em termos de proximidades entre as linhas e as colunas – as categorias que estão mais próximas umas das outras são mais similares na

estrutura subjacente. Por meio da análise de correspondência é possível obter uma representação conjunta de variáveis categóricas e suas relações. Segundo os autores a relevância dessa análise está na facilidade com a qual é aplicada e interpretada, como também pela sua versatilidade em relação ao tratamento dos dados categorizados, permitindo ao pesquisador visualizar proximidades, similaridades, dissimilaridades entre os elementos em estudo.

A partir dos objetivos geral e específicos delineados para este estudo, a análise dos dados está resumida no Quadro 6:

OBJETIVOS	INSTRUMENTOS	ANÁLISE DADOS
Relacionar os significados do dinheiro, a percepção e o comportamento de risco em universitários maranhenses.	<p>Escala de Valores do Dinheiro (MOREIRA; TAMAIO, 1999).</p> <p>Escala de Intenção de Apresentar Comportamento de Risco (WEBER, 2002); MUNDIN-(MANSINI, 2009); (PAULINO, 2009;)</p>	Análises descritivas simples (frequências, médias e desvios-padrão), padronização dos escores dos construtos, verificação de correlações entre as médias dos construtos e análises para testar a associação entre as variáveis (análise de correspondência).
Caracterizar o perfil sócio demográfico dos entrevistados .	-	Estatísticas descritivas (média geral, por construto e por variável), padronização das médias dos construtos e das variáveis, medidas de variabilidade (desvio padrão), tabelas de frequências.
Identificar os níveis do significado do dinheiro, da percepção e do comportamento de risco dos entrevistados.	-	Estatísticas descritivas (média geral, por construto e por variável), padronização das médias dos construtos e das variáveis, medidas de variabilidade (desvio padrão), tabelas de frequências.
Comparar os significados do dinheiro com a percepção e o comportamento de risco	-	Análises descritivas simples (frequências, médias e desvios-padrão), padronização dos escores dos construtos, verificação de correlações entre as médias dos construtos e análises para testar a associação entre as variáveis (análise de correspondência)

Quadro 6 – Síntese do método de análise de dados.

Fonte: Elaborado pela autora.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Neste capítulo é descrita a análise dos dados coletados a partir da aplicação dos questionários, considerando para tanto os objetivos específicos propostos no trabalho. Para este estudo foram aplicados quinhentos 374 (trezentos e setenta e quatro) questionários com estudantes da UFMA regularmente matriculados no Centro de Ciências Sociais, porém 11(onze) questionários foram invalidados por não apresentarem pelo menos 50% de respostas, resultando assim em 363 (trezentos e sessenta e três) válidos. Foram realizadas análises descritivas simples (frequências, médias e desvios-padrão),verificação de correlações entre as médias dos construtos (Coeficiente de Pearson) e análises para testar a associação entre as variáveis (análise de correspondência). A partir disto, primeiro foi apresentada a caracterização geral do perfil sócio demográficos dos entrevistados, segundo a identificação dos valores do dinheiro, percepção e comportamento de risco e, por fim, a relação entre valores do dinheiro e os graus de percepção e comportamento de risco, através da análise de correspondência.

4.1 Caracterização geral do perfil sócio demográfico dos entrevistados

No intuito de caracterizar o perfil dos participantes, utilizaram-se as tabelas de frequências e medidas descritivas. Para este estudo foram considerados 363 (trezentos e sessenta e três) questionários válidos, aplicados a universitários da UFMA, regularmente matriculados nos Cursos do Centro de Ciências Sociais/CCSo, conforme descrito no capítulo anterior. Na Tabela 1, apresenta-se o perfil demográfico dos participantes:

Tabela 1 – Perfil dos entrevistados segundo as variáveis: gênero, estado civil, dependentes, filhos, moradia, escolaridade, religião, raça, ocupação, renda e idade.

VARIÁVEIS	ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	PERCENTUAL
GÊNERO	FEMININO	229	65,8
	MASCULINO	119	34,20
ESTADO CIVIL	CASADO(A)	51	14,13
	SOLTEIRO(A)	307	85,04
	OUTRO	3	0,83

(Continuação)

VARIÁVEIS	ALTERNATIVAS	FREQUÊNCIA	PERCENTUAL
DEPENDENTES	SIM	59	16,71
	NÃO	294	83,39
FILHOS	SIM	54	15,17
	NÃO	302	84,83
MORADIA	PRÓPRIA	300	85,47
	ALUGADA	43	12,25
	OUTRA	8	2,28
ESCOLARIDADE	1ª GRADUAÇÃO	303	85,35
	ENS.SUPERIOR	42	11,83
	PÓS GRAD.	10	2,82
RELIGIÃO	SEM RELIGIÃO	69	19,33
	CATÓLICA	152	42,58
	EVANGÉLICA	103	28,85
	OUTRA	33	9,24
RAÇA	BRANCA	92	25,34
	NEGRA	106	29,2
	PARDA	153	42,15
	OUTRA	12	3,31
OCUPAÇÃO	AUTÔNOMO	22	6,16
	EMPREG.ASSALAR.	59	16,53
	FUNC. PÚBLICO	43	12,04
	NÃO TRABALHA	180	50,42
	OUTRA	53	14,85
RENDA FAMILIAR	ATÉ 1 SAL. MÍNIMO	43	11,85
	1 a 2 SAL. MÍNIMO	70	19,28
	3 a 5 SAL. MÍNIMOS	74	20,39
	5 a 10 SAL. MÍNIMOS	69	19,01
	10 A 20 SAL. MINIMOS	103	28,37
	NR	4	1,10
IDADE	ATÉ 20 ANOS	152	41,5
	21 a 30 ANOS	168	45,9
	31 A 40 ANOS	24	6,6
	MAIS DE 40 ANOS	14	3,8
	NR	8	2,2

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa

Na Tabela 1, verifica-se que o perfil dos 363 respondentes é caracterizado pelo predomínio do sexo feminino (65,8%), em relação ao estado civil 85,04% declarou-se solteiro. No que se refere a variável “filhos”, 84,83 % declararam não possuir filhos e 83,39% não possuem dependentes, e quanto à moradia 85,47% residem em casa própria. No item escolaridade 85,35% estão cursando a primeira graduação, portanto, possuem ensino médio completo, sendo que 11,83% já possuem outra graduação e 2,82% possuem pós graduação (especialização/mestrado/doutorado).

No que se refere à religião, 42,58% declararam ser católicos e, no que diz respeito à raça, 42,15% se autodeclarou como pertencente à raça parda, 29,2% à raça negra e 25,3% à raça branca. Quanto aos dados ocupacionais 50,42% afirmaram que não trabalham, e quanto a renda 28,37% declararam possuir entre 10 e 20 salários mínimos de renda familiar. Quanto à idade, a amostra apresentou que 45,9% dos entrevistados estão entre a faixa etária de 21 a 30 anos.

Em resumo, a caracterização geral do perfil demográfico dos participantes são predominantemente de mulheres, solteiros, pertencente à raça parda, adeptos da religião católica, cursando a primeira graduação. Dado os percentuais encontrados e, ainda, os relativos aos dados como ocupação, renda familiar, estado civil, faixa etária, escolaridade, número de filho e dependentes, pode-se inferir que, a maioria dos entrevistados, por pertencer a faixa etária jovem (até 30 anos), ainda seja dependente dos pais, com os quais ainda residem, em casa própria, e que ainda não trabalham.

4. 2 Classificação dos construtos

Para identificar as dimensões dos valores do dinheiro (prazer, poder, conflito, desapego, sofrimento, progresso, desenvolvimento, cultura e estabilidade) e a percepção e o comportamento de risco resultantes da resposta de cada indivíduo, os dados intervalares foram transformados em dados categóricos. A categorização dos dados levou em conta o cálculo da média das respostas dos indivíduos em relação a escala *Likert* de 5 pontos utilizada no questionário. De posse das médias de cada construto, as mesmas foram padronizadas entre 0 a 100%, assim, foram convencionadas três categorias distintas: Baixo (media de 0 a 33,00%), Médio (media de 33,01% a 66,67%) e Alto (media de 66,68% a 100%), conforme a procedimento e equação detalhados no método. Foram analisadas ainda as médias gerais e o desvio padrão obtidos, bem como a distribuição de frequência e percentual de respondentes para cada construto, os quais são especificados no capítulo que segue.

4.2.1 Classificação dos Construtos: valores do dinheiro

Para os valores do dinheiro, partiu-se da Escala de Significado do Dinheiro (MOREIRA, 2000) que explora as relações entre prioridades de valores e os significados que os indivíduos atribuem ao dinheiro. Através da padronização identificou-se o nível atingido por cada construto do modelo teórico utilizado no presente estudo. A Tabela 2, apresenta as médias gerais e os desvios padrões obtidos na padronização:

Tabela 2 – Estatística geral das dimensões padronizadas dos Valores do Dinheiro.

VALORES DO DINHEIRO	CODIGO	VARIÁVEIS	CLASSIF.	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
PRAZER	CLA_VPRa	Q. 26 a 30	ALTO	66,18	19,92
PODER	CLA_VPO	Q. 31 a 35	MÉDIO	53,66	20,72
CONFLITO	CLA_VCO	Q. 36 a 40	ALTO	73,21	19,00
DESAPEGO	CLA_VDESa	Q. 41 a 45	ALTO	75,76	17,44
SOFRIMENTO	CLA_VSO	Q. 46 a 49	MÉDIO	50,61	19,56
VALORES DO DINHEIRO	CODIGO	VARIÁVEIS	CLASSIF.	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
PROGRESSO	CLA_VPRo	Q.50 a 53	ALTO	69,46	17,36
DESENVOLVIMENTO	CLA_VDESe	Q. 54 a 58	ALTO	68,76	16,84
CULTURA	CLA_VCU	Q. 59 a 63	ALTO	68,85	16,82
ESTABILIDADE	CLA_VES	Q. 64 a 68	ALTO	82,00	13,31
VALOR DO DINHEIRO GERAL	CLA_VALOR	-	ALTO	69,21	8,63

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Nas dimensões padronizadas a classificação foi alta para os valores dos construtos prazer, progresso, cultura e estabilidade, desenvolvimento, conflito, desapego sendo que para os fatores poder e sofrimento a classificação atribuída foi médio. Não houve classificação baixa para nenhum dos construtos. (Figura 7). Sendo que a classificação alta significa que os entrevistados concordam totalmente com a maioria das afirmações, assim como a classificação média significa uma posição intermediária (concorda/discorda parcialmente), e a baixa significa que discorda totalmente da maioria das afirmações.

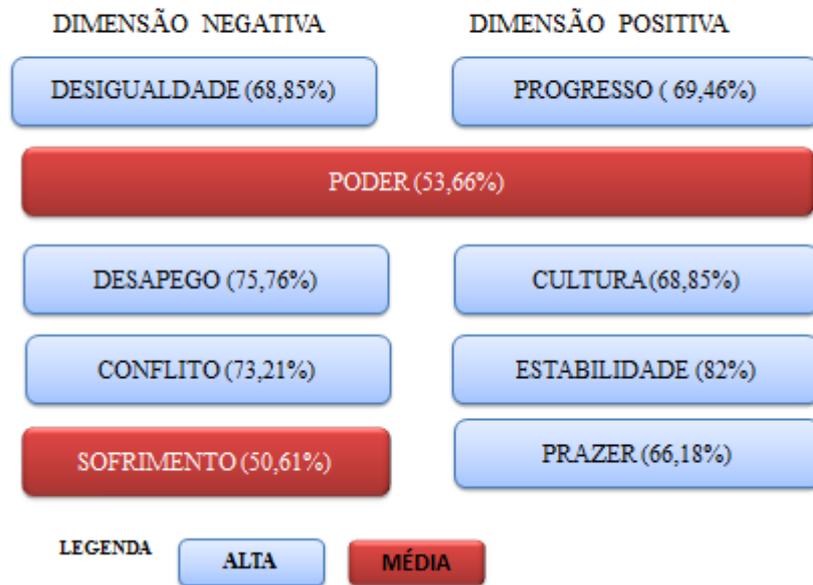


Figura 7 – Dimensões Padronizadas da Escala do Significados do Dinheiro - ESD.

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da Pesquisa

Segundo Moreira (2000), cada dimensões positivas e negativas do dinheiro envolve a oposição entre os fatores segundo níveis que englobam os aspectos macroestruturais, que correspondem aos valores sociais mais amplos, até os níveis de ordem microestrutural, que compreendem os valores individuais.

Desenvolvimento e desigualdade social abordam os aspectos de ordem macroestrutural, ou seja, os valores atribuídos ao dinheiro num contexto social mais amplo, nos qual os jovens universitários maranhenses obtiveram a classificação alto valor para dimensões que relacionam o dinheiro como fonte de progresso (69,46%), ou seja, relaciona o dinheiro com a capacidade de gerar progresso, resolver problemas sociais, construir um mundo melhor e facilitar a vida da humanidade, enquanto que o fator desigualdade (68,76%), neste sentido, associa o significado atribuído ao dinheiro como promotor do desenvolvimento econômico e social, porém, agregando os aspectos negativos do desenvolvimento capaz de promover a desvalorização e exclusão social, onde quem não possui dinheiro sofre discriminação e rejeição social (raça, econômica e diferenciação de classes), ou seja, negros e pobres são discriminados, crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres, e que dinheiro lembra os contrastes sociais.

Ainda em um contexto social mais amplo, os universitários maranhenses obtiveram média classificação na percepção do componente poder (53,66%), significando que os estudantes associam o valor do dinheiro como fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, que assegura uma situação privilegiada a quem o possui, porém, agrega aspectos negativos, pois é “permitido” aos que o possui burlar normas sociais, subjugar e submeter as pessoas pela força do dinheiro.

O nível intermediário entre macro e micro, que pode ter repercussões na ordem social mais ampla, corresponde aos significados individuais de ordem filosófica ou ideológica, tendo influência sobre o comportamento individual. A percepção dos estudantes para o fator desapego obteve classificação alta (75,76%), revela crenças e comportamentos conflitantes entre dinheiro e espiritualidade, na medida em que contrapõe a necessidade de dar mais importância aos valores de solidariedade, fé e generosidade do que aos bens materiais, ao tempo em que o fator cultura obteve alta classificação (68,85%), indicando que os jovens maranhenses associam o valor do dinheiro com a promoção das artes e eventos culturais, desenvolvimento do país, promovendo pesquisas científicas e tecnológicas.

Quanto ao nível correspondente à dimensão microestrutural, refere-se às consequências atribuídas ao dinheiro no contexto das relações interpessoais, é analisada uma oposição entre conflito e estabilidade, onde significado positivo atribuído ao dinheiro como fonte de estabilidade (ter as necessidades básicas asseguradas) e segurança (ter estabilidade financeira) se relaciona com significado negativo atribuído ao dinheiro, nas quais o dinheiro provoca desconfiança, conflitos, desavenças, mortes, falsidade, neurose e oportunismo. Para ambas as dimensões foram classificadas como alta: conflito (73, 21%) e estabilidade (82%).

No nível que remete mais diretamente ao nível da subjetividade individual, há uma oposição entre preocupação (sofrimento) e prazer. O significado negativo atribuído ao dinheiro envolvendo fortes emoções carregadas de sofrimento e aspectos de desequilíbrio emocional (angústia, depressão, frustração e impotência) se relaciona com de crenças e sentimentos positivos relacionados ao dinheiro (prazer, felicidade, bem-estar psicológico, autoestima, esperança e harmonia nas relações interpessoais). Entre os estudantes maranhenses a percepção para o sofrimento teve classificação média (50,61%), enquanto que para o prazer foi alto (66,18%). O valor do dinheiro em termos gerais teve a classificação alta entre os entrevistados, com 69,21%.

A seguir apresentamos a Tabela 3 de distribuição de frequência e percentual de respondentes em relação às médias padronizadas obtidas para os construtos valores do dinheiro:

Tabela 3 – Distribuição de frequência e percentuais para os significados do dinheiro.

CONSTRUTO	CLASSIFICAÇÃO	FREQUENCIA	PERCENTUAL
PRAZER	ALTA	165	45,45%
	MÉDIA	175	48,21%
	BAIXA	23	6,34%
PODER	ALTA	85	23,42%
	MÉDIA	206	56,75%
	BAIXA	72	19,83%
CONFLITO	ALTA	237	65,29%
	MÉDIA	113	31,13%
	BAIXA	13	3,58%
DESAPEGO	ALTA	265	73,00%
	MÉDIA	91	25,07%
	BAIXA	7	1,93%
SOFRIMENTO	ALTA	60	16,53%
	MÉDIA	245	67,49%
	BAIXA	58	15,98%
PROGRESSO	ALTA	204	56,20%
	MÉDIA	151	41,60%
	BAIXA	8	2,20%
DESENVOLVIMENTO	ALTA	192	52,89%
	MÉDIA	157	43,25%
	BAIXA	14	3,86%
CULTURA	ALTA	199	54,82%
	MÉDIA	150	41,32%
	BAIXA	14	3,86%
ESTABILIDADE	ALTA	324	89,26%
	MÉDIA	38	10,47%
	BAIXA	1	10,47%
VALOR DO DINHEIRO (GERAL)	ALTA	229	63,09%
	MÉDIA	1	0,28%
	BAIXA	133	36,64%

Fonte: Elaborada pela autora, com base em dados da pesquisa

Assim, pela Tabela 3 verifica-se o percentual de respondentes em relação às médias padronizadas encontrados entre os participantes foram: estabilidade (89,26%); Desapego (73%), Sofrimento (67,49%), Conflito (65,29%); Poder (56,75%), Progresso (56,20%), Desigualdade (52,89%) e Prazer (48,21%). Sendo que, em termos gerais, para valor do

dinheiro em relação às médias padronizadas obteve entre os entrevistados um percentual de respondentes de **63,09%**.

Com esses resultados, assim como no trabalho de Moreira (2002) que identificou o fator estabilidade para os brasileiros, bem como para cinco regiões do país, observa-se que a maior parcela dos estudantes maranhenses considera altamente identificada com o componente estabilidade. A concepção presente no construto confirma a compreensão teórica proposta pela Escala de Significado do Dinheiro (TAMAYO, MOREIRA, 1999; MOREIRA, 2002), cujos resultados compõem o perfil do nordestino próxima a imagem negativa do dinheiro permeada de espiritualidade, com percepção mais forte para desapego e conflito, e mais fraca para o dinheiro como fonte de prazer. Resultados semelhantes foram encontrados para os estudantes maranhenses em relação aos níveis encontrados para os construtos desapego e conflito, entretanto, os estudantes maranhenses obtiveram um nível alto de percepção para construto prazer.

4.2.1 Classificação dos Construtos: aversão a perda, percepção e comportamento de risco

Para os construtos aversão a perda, partiu-se da definição de Tversky e Kanhemam (1979), e para percepção e comportamento de risco, seguiu-se a Escala de Percepção e de Intenção de apresentar comportamento de Risco de Weber; Blais, e Betz (2002) utilizada no trabalho de Mundim–Masini (2009) e validada por Paulino (2009). Desta forma, os resultados padronizados são apresentados na Tabela 4:

Tabela 4 – Estatística geral das dimensões padronizadas para Aversão a perda, Percepção e Comportamento de Risco.

CONSTRUTOS	CODIGO	VARIÁVEIS	CLASSIF.	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
AVERSÃO A PERDA	CLA_PAP	Q. 14 e 15	MÉDIO	55,83	16,36
PERCEPÇÃO DE RISCO	CLA_PPR	Q.16 a 20	ALTO	72,27	20,54
COMPORTAMENTO DE RISCO	CLA_PCR	Q. 21 a 25	MÉDIO	36,15	11,60
RISCO (percepção + comportamento)	CLA_RIS	-	MÉDIO	44,55	8,10

Fonte: Elaborada pela autora, com base em dados da pesquisa.

No construto aversão a perda, segundo Tversky e Kanhemam (1979), os indivíduos tendem a escolher as opções que demonstram aversão ao risco, procurando escolher as opções

que oferecem um ganho pequeno, mas certo, em vez de um ganho maior, mas incerto. Assim, uma pessoa avessa ao risco é aquela que prefere a certeza de um ganho x a qualquer prospecto de risco cujo ganho esperado seja x . Para o prospecto das perdas, as pessoas preferem até correr o risco de perder uma quantia maior que x , se tiverem ainda a possibilidade de não perder nada, ao invés da certeza de perder x . Neste item, os dados da pesquisa revelam que os jovens universitários maranhenses obtiveram a classificação média aversão a perda, com percentual de (55,83%).

Nos construtos percepção e comportamento de risco, utilizou-se a parte da escala original de Weber (2002) correspondente ao fator risco financeiro, que é composta por dez variáveis, sendo cinco para cada uma das dimensões (percepção e comportamento de risco).

Os domínios da Escala distiguem o risco percebido em cada situação (percepção de risco) e a probabilidade de determinado comportamento causar danos financeiros ou materiais para quem o executa (comportamento de risco). Para a percepção de risco, a classificação obtida foi alta, com percentual de (72,26%), e no comportamento de risco, a classificação foi média, com percentual de (51,86%). Não havendo classificação baixa em nenhum dos construtos, sendo que para o construto risco (percepção + comportamento) a classificação foi média (44,55%). Assim, entre os universitários maranhenses existe uma percepção de risco alta, ou seja, uma intensidade alta para o risco percebido em cada uma das situações, porém, e uma percepção de comportamento de risco média, no qual identificam a probabilidade de se engajar em comportamentos que possam causar danos financeiros.

A seguir apresentamos a Tabela 5 de distribuição de frequência e percentuais obtidos para os construtos que demonstra os níveis identificação dos participantes deste estudo com a aversão a perda, a percepção e o comportamento de risco, feita por meio do percentual e frequência de respondentes em relação às médias padronizadas.

Tabela 5 – Distribuição de frequência e percentuais para os construtos aversão a perda, percepção e comportamento de risco.

CODIGO	CLASSIFICAÇÃO	FREQUENCIA	PERCENTUAL
AVERSÃO A PERDA	ALTA	36	10,00%
	MÉDIA	256	71,94%
	BAIXA	65	18,06%
PERCEPÇÃO DE RISCO	ALTA	266	73,28%
	MÉDIA	56	15,43%
	BAIXA	41	11,29%
COMPOTAMENTO DE RISCO	ALTA	2	0,55%
	MÉDIA	188	51,79%
	BAIXA	172	47,38%
RISCO (percepção + comportamento)	ALTA	1	0,28%
	MÉDIA	326	89,81%
	BAIXA	36	9,92%

Fonte: Elaborada pela autora, com base em dados da pesquisa

Assim, pela Tabela 5 verifica-se que os percentuais de respondentes em relação às médias padronizadas entre os participantes foram: 71,94% aversão a perda; 73, 28% percepção de risco; e 51,93% comportamento de risco; e 89,81% risco (percepção + comportamento).

4.3 Correlação entre os construtos

Com o propósito de relacionar os construtos valores do dinheiro, com aversão a perda, percepção e o comportamento de risco, os dados foram submetidos a um tratamento estatístico com o teste de correlação paramétrico de Pearson. A correlação é uma medida de associação bivariada (força) do grau de relacionamento entre duas variáveis, ou seja, ele é uma medida da variância compartilhada entre duas variáveis, ou seja, o coeficiente de correlação de Pearson (r) é uma medida de associação linear entre variáveis (HAIR, 2009).

Segundo Lopes et al. (2008) os valores de r próximos a +1 são indicativos de pouca dispersão o que expressa uma correlação forte e positiva. Já o coeficiente de correlação r próximo a -1 é classificado como associações fortes e negativas, enquanto que os valores de r próximo de “zero” indicam muita dispersão e ausência de relação entre as variáveis. Ou seja, uma correlação positiva significa que quanto maior for uma variável “X” maior será a

variável “Y”. E, no caso de uma correlação ser negativa, quanto maior for uma variável “X” menor será a variável “Y”, ou seja, trata-se de uma associação inversamente proporcional (ver Figura 8, abaixo).



Figura 5 – Avaliação da Correlação.

Fonte: LOPES et al. (2008)

Para as variações desse coeficiente de correlação, convencionamos a partir da de Lopes et al. (2008), as seguintes classificações: entre -1 a -0,75 forte e negativas, entre -0,75 a -0,25 moderada negativas e entre -0,25 a 0 fracas negativas; de 0 a +0,25 fracas e positivas; de +0,25 a +0,75 moderadas e positivas e de +0,75 a +1 fortes e positivas. Quanto mais perto de 1 (independente do sinal) maior é o grau de dependência estatística linear entre as variáveis, sendo que uma correlação negativa, significa uma relação inversamente proporcional, e uma correlação positiva indica uma relação diretamente proporcional. No outro oposto, quanto mais próximo de zero, menor é a força dessa relação. Para as correlações iguais a zero serão consideradas as correlações cujo $p > 0,05$.

Na Tabela 6 demonstram-se as correlações entre as médias dos construtos estudados.

Tabela 6 – Matriz de correlação e as significâncias dos construtos estudados.

		P - VALOR													
		PAD_AP	PAD_PR	PAD_CR	PAD_RIS	PAD_VPRa	PAD_VPO	PAD_VCO	PAD_VDESa	PAD_VSO	PAD_VPRO	PAD_VDESe	PAD_VCU	PAD_VES	PAD_VAL
CORRELAÇÕES	PAD_AP	1,000	0,555	0,760	0,000	0,074	0,948	0,715	0,222	0,607	0,191	0,967	0,864	0,785	0,516
	PAD_PR	0,031	1,000	0,934	0,000	0,262	0,621	0,582	0,837	0,731	0,742	0,658	0,689	0,608	0,789
	PAD_CR	0,161	0,004	1,000	0,000	0,461	0,265	0,253	0,350	0,058	0,213	0,444	0,245	0,202	0,566
	PAD_RIS	0,237	0,848	0,428	1,000	0,947	0,213	0,369	0,611	0,774	0,152	0,929	0,559	0,969	0,738
	PAD_VPRa	-0,094	0,059	-0,039	0,004	1,000	0,000	0,004	0,000	0,800	0,000	0,007	0,428	0,005	0,000
	PAD_VPO	-0,004	-0,026	-0,059	-0,066	0,236**	1,000	0,000	0,459	0,011	0,000	0,000	0,652	0,745	0,000
	PAD_VCO	-0,192	0,029	0,060	0,047	0,151**	0,312**	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,324	0,001	0,000
	PAD_VDESa	0,064	-0,011	0,049	0,027	-0,205**	0,039	0,266**	1,000	0,000	0,914	0,052	0,002	0,050	0,000
	PAD_VSO	-0,028	-0,018	0,100	0,015	0,013	0,134*	0,362**	0,239**	1,000	0,398	0,000	0,039	0,633	0,000
	PAD_VPRO	-0,069	-0,017	-0,066	-0,075	0,389**	0,273**	0,267**	-0,006	0,045	1,000	0,000	0,736	0,000	0,000
	PAD_VDESe	0,002	0,023	-0,040	-0,005	0,142**	0,426**	,345**	0,102	0,234**	0,223**	1,000	0,593	0,028	0,000
	PAD_VCU	0,009	-0,021	-0,061	-0,031	-0,042	0,024	0,052	0,160**	0,108*	0,018	0,028	1,000	0,037	0,000
	PAD_VES	-0,014	0,027	-0,067	-0,002	0,147**	-0,017	0,171**	0,103*	0,025	0,265**	0,115*	0,110*	1,000	0,000
	PAD_VAL	-0,034	0,014	-0,030	-0,018	0,462**	0,625**	0,681**	0,341**	0,446**	0,515**	0,618**	0,326**	0,352**	1,000

*. A correlação é significativa no nível 0,05

**.. A correlação é significativa no nível 0,01

n=363

Legenda:

PAD_AP: Aversão a perda

PAD_PR: Percepção de Risco

PAD_CR: Comportamento de Risco

PAD_RIS: Risco (percepção + comportamento)

PAD_VPRa: Valor do Dinheiro Prazer

PAD_VPO: Valor do Dinheiro Poder

PAD_VCO: Valor do Dinheiro Conflito

PAD_VDESa: Valor do Dinheiro Desapego

PAD_VSO: Valor do Dinheiro Sofrimento

PAD_VPRO: Valor do Dinheiro Progresso

PAD_VDESe: Valor do Dinheiro Desenvolvimento

PAD_VCU: Valor do Dinheiro Cultura

PAD_VES: Valor do Dinheiro Estabilidade

Fonte: Dados de pesquisa

Analisando a Tabela 6, pode-se observar a significância (p), na qual um coeficiente de correlação é estatisticamente significativo quando $p < 0,05$ (HAIR et al., 2009), constata-se que, concernente aos construtos de valores do dinheiro (prazer, poder, conflito, desapego, sofrimento, progresso, desenvolvimento, cultura e estabilidade), as correlações em sua maioria foram significativas, exceto para construto prazer. Acerca das relações entre construtos, a maioria foram positivas e fraca, exceto para desapego que foram negativa e fraca com prazer ($r = -0,205$), e positiva e moderada com conflito ($r = 0,266$). A Figura 9, ilustra as correlações encontradas:

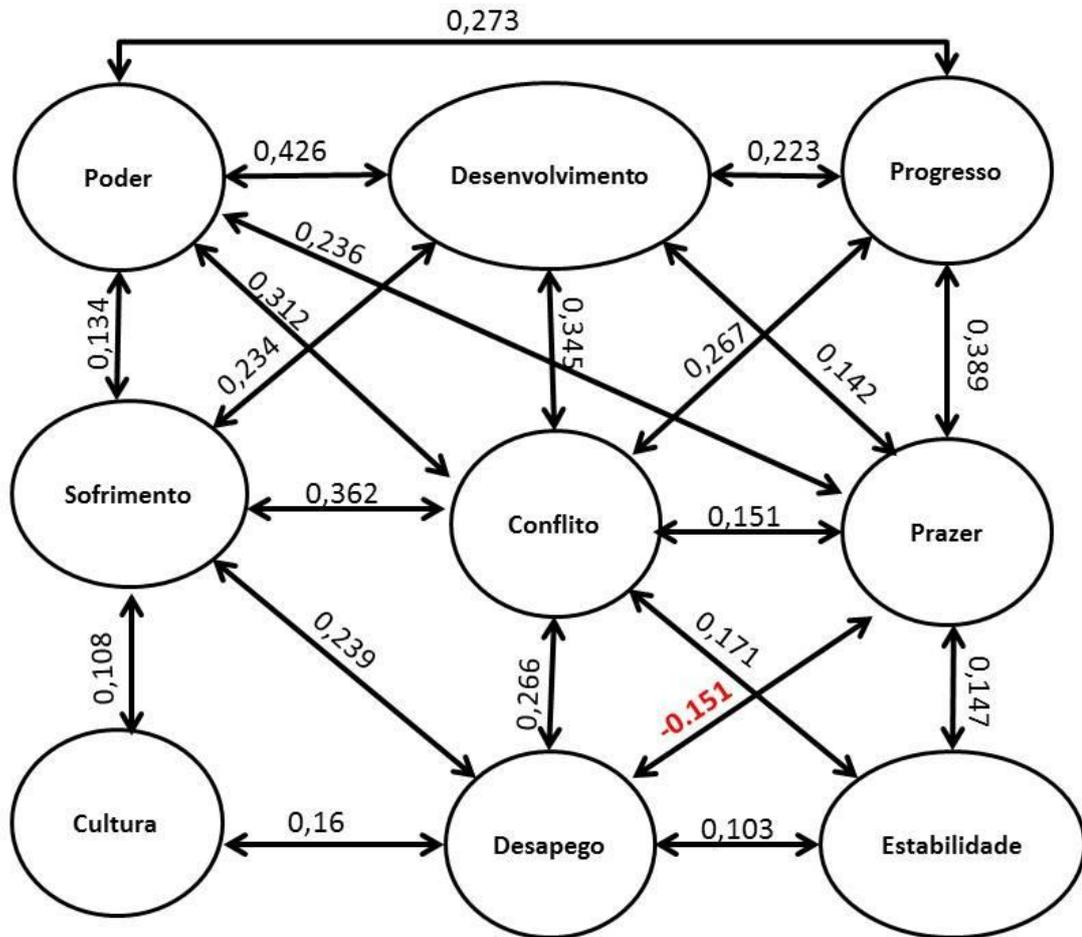


Figura 9 – Correlações entre os Construtos Valores do Dinheiro.

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Ainda, por meio da análise dos dados constantes na Tabela 6, acerca do construto Risco (percepção + comportamento), as correlações significativas foram com os construtos aversão a perda ($r = 0,237$), percepção de risco ($r = 0,848$) e comportamento de risco ($r = 0,428$), cujas associações foram positivas, indicando haver relação direta entre estas, sendo que fraca para aversão a perda, moderada para comportamento de risco e forte para percepção de risco. Conforme ilustra Figura 10,

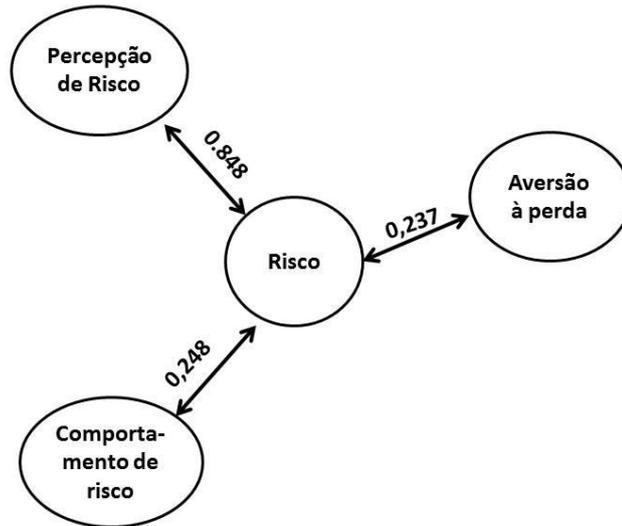


Figura 60 – Correlações entre os Construtos Percepção de Risco, Comportamento de Risco.

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa

Destaca-se que as correlações entre os construtos aversão a perda, percepção de risco, comportamento de risco, risco e valores do dinheiro não foram estatisticamente significativos entre si, logo, poderíamos concluir que não existe relação linear entre as variáveis, ou seja, as variáveis são estatisticamente independentes.

4.4 Análise de Correspondência

A análise de correspondência é uma técnica de interdependência que busca estudar a relação entre as variáveis qualitativas, permitindo ao pesquisador a visualização de associações, por meio de mapas conceituais cujos cruzamentos dos dados envolvem categorias de indivíduos com características semelhantes, e oferecem a noção de proximidade ou associações de frequências das categorias das variáveis não métricas. O mapa perceptual exhibe as associações entre conjunto de variáveis categóricas não métricas em um mapa conceitual que permitem o exame visual de qualquer padrão ou estrutura de dados (FÁVERO et al., 2009).

Nesses gráficos, as variáveis e objetos são simultaneamente representados, com bases na associação entre eles, e localizam-se em uma dada posição espacial as quais refletem a similaridade ou preferência em relação aos outras variáveis associadas. Justifica-se a escolha dessa técnica visto que a sua representação gráfica proporciona informações ricas que possibilitam ao pesquisador um fácil entendimento das relações entre as variáveis. Neste

estudo, os gráficos adquiridos pela análise de correspondência foram interpretados tal qual um mapa geográfico no qual a leituras das distancias categorias-linha e categorias-coluna entre as variáveis de estudo representam associações ou dissociações respectivamente quanto menor a distancia mais fortemente representa as associações e quanto mais distante maior dissociação entre essas categorias (HAIR Jr. et al., 2009).

Os dados cujos cruzamentos envolvem a classificação nos níveis ALTO, MÉDIO e BAIXO de categorias de indivíduos com características semelhantes, cuja codificação adotada segue descrita no Quadro 7.

CONSTRUTO	CODIGO	DESCRIÇÃO DA CATEGORIA
PRAZER	CLA_VPRa	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro PRAZER
PODER	CLA_VPO	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro PODER
CONFLITO	CLA_VCO	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro CONFLITO
DESAPEGO	CLA_VDESa	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro DESAPEGO
SOFRIMENTO	CLA_VSO	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro SOFRIMENTO
PROGRESSO	CLA_VPRo	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro PROGRESSO
DESENVOLVIMENTO	CLA_VDESe	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro DESENVOLVIMENTO
CULTURA	CLA_VCU	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro CULTURA
ESTABILIDADE	CLA_VES	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro ESTABILIDADE
VALOR DO DINHEIRO	CLA_VALOR	Classificação Nivel do Valor do Dinheiro
AVERSÃO A PERDA	CLA_PAP	Classificação Nivel de Aversão a Perda
PERPECÇÃO DE RISCO	CLA_PPR	Classificação Nivel de Percepção de Risco
COMPORTAMENTO DE RISCO	CLA_PCR	Classificação Nivel de Comportamento de Risco
RISCO(percepção+comportamento)	CLA_RIS	Classificação Nivel de Risco (percepção + comportamento)

Quadro 7 – Descrição construtos/categorias.

Fonte: Elaborado pela autora

Os resultados obtidos por meio da técnica de análise de correspondência são provenientes da percepção dos participantes do estudo, os quais são visualmente representados sob a forma de mapas de correspondência que apresentam dos eixos X e Y, cujos gráficos foram interpretados tal qual um mapa geográfico no qual a leituras das distâncias categorias-linha e categorias-coluna entre as variáveis de estudo representam associações ou dissociações, respectivamente, quanto menor a distancia mais fortemente

representa as associações e quanto mais distante maior dissociação entre essas categorias.(HAIR et. al., 2009)

Quando categorias de uma mesma variável encontram-se em posições próximas no mapa de correspondência, isso sugere que, independente de seus conteúdos semânticos, elas podem ser consideradas iguais no que tange à distribuição de massa do total das observações realizadas. A massa é uma média ponderada do perfil da linha e da coluna que indica a influência de um objeto com base em sua frequência marginal, ou seja, representa o quanto do total de cada categoria está presente no estudo (vertical e horizontal).(FÁVERO, et. al , 2009).

O numero de dimensões a serem consideradas relaciona-se ao nível geral de variância explicada desejada, onde são consideradas as dimensões com inércia (autovalores) maiores que 0,2 devam ser incluídas na análise. O *singular value* (valor singular ou *eigenvalue*) corresponde ao coeficiente de correlação R de Pearson entre os escores das duas variáveis (em linhas e colunas), isto é, mostra a variância total explicada em cada dimensão. Para cada dimensão, a inércia corresponde ao quadrado do *eigenvalue*, sendo os valores referentes às categorias determinantes daquela dimensão (FAVERO, et. al. 2009).

A Figura 11 representa o mapeamento da relação existente entre valor do dinheiro (CLA_VAL) e aversão a perda (CLA_AP).

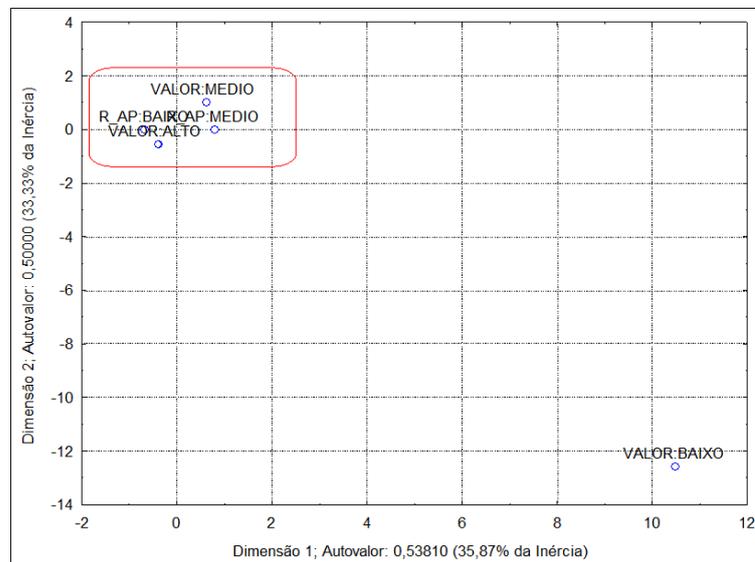


Figura 11 – Relação entre Valores do Dinheiro (geral) e Aversão a perda.

Fonte: Dados da Pesquisa

Pela análise da Figura 13 constata-se que existe uma relação de proximidade entre os construtos valores do dinheiro (CLA_VAL) e Aversão a perda (CLA_PAP), na qual os indivíduos que tiveram média e alta classificação para valores do dinheiro tem proximidade com quem teve alta e média classificação para aversão a perda, o que indicaria que entre estudantes maranhenses quem possui uma percepção dos valores do dinheiro alto tem alta aversão a perda, portanto, é avesso ao risco e à situações de ganho, ou seja, é mais sensível ao sofrimento associado a perda do que aos benefícios gerados por um ganho equivalente. (SILVA et al., 2009; MELLO e SILVA, 2010). A Tabela 7 ratifica os dados encontrados:

Tabela 7 – Tabela cruzada Valor do Dinheiro e Aversão a Perda.

Frequência %		Valor do Dinheiro (geral)			TOTAL
		ALTO	MÉDIO	BAIXO	
Aversão a Perda	ALTO	21 5,83%	15 4,17%	0 0,00%	36 10,00%
	MÉDIO	168 46,67%	90 25,00%	1 0,28%	259 71,95%
	BAIXO	37 10,28%	28 7,78%	0 0,00%	65 18,06%
TOTAL		226 62,78%	133 36,95%	1 0,28%	360 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Observa-se na Tabela 7, que dos 363 entrevistados, 3 não tiveram classificação, 21 (5,83%) obtiveram classificação alta para aversão a perda e alta para valor do dinheiro, 90 (25,0%) classificação média para aversão a perda e média para valor dinheiro e a maior frequência, 168 (46,67%) obtiveram classificação alta para valores do dinheiro e média para aversão a perda.

A Figura 12 representa a relação entre valor do dinheiro (CLA_VAL) e percepção de risco (CLA_PPR).

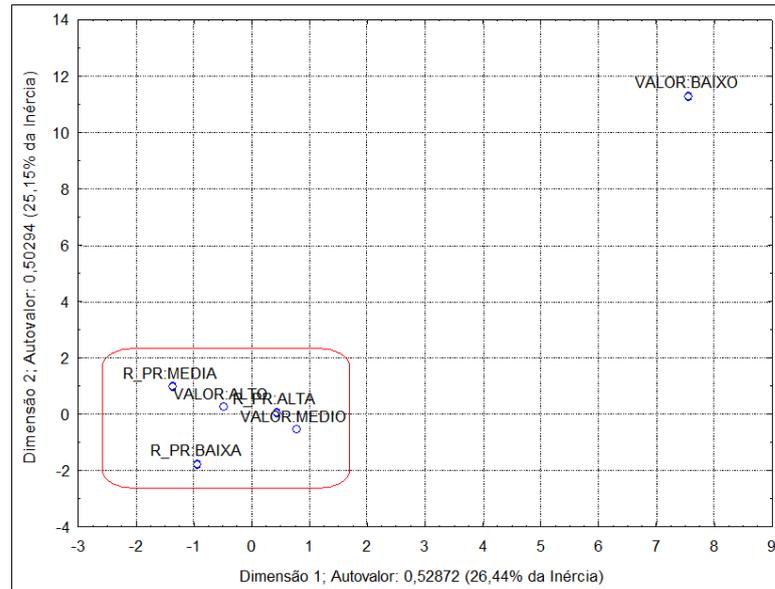


Figura 12 – Relação entre Valores do Dinheiro (geral) e percepção de risco.

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Figura 12 está representada a relação entre valores do dinheiro (CLA_VAL) e a percepção de risco (CLA_PPR). Constata-se que existe uma relação de proximidade entre os construtos valores do dinheiro e percepção de risco, na qual se percebe que entre estudantes maranhenses que possuem uma percepção dos valores do dinheiro alto e médio tem também uma alta e média percepção de risco. Dados confirmados na tabela cruzada, a seguir:

Tabela 8 – Tabela cruzada Valor do Dinheiro e Percepção de Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (geral)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Percepção de Risco	ALTA	164 45,18%	101 27,82%	1 0,28%	266 73,28%
	MÉDIA	38 10,47%	18 4,96%	0 0,00%	56 15,43%
	BAIXA	27 7,44%	14 3,86%	0 0,00%	41 11,30%
TOTAL		229 63,09%	133 36,64%	1 0,28%	363 100,0%

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa

A análise das frequências da tabela cruzada indica que dos 363 indivíduos 164 (45,18%) obtiveram alta classificação para valores do dinheiro e alta percepção de risco, e

101 (27,82%) obtiveram média classificação para valores do dinheiro e alta para percepção de risco. A Figura 13 representa a relação entre valor do dinheiro (CLA_VAL) e comportamento risco (CLA_CR).

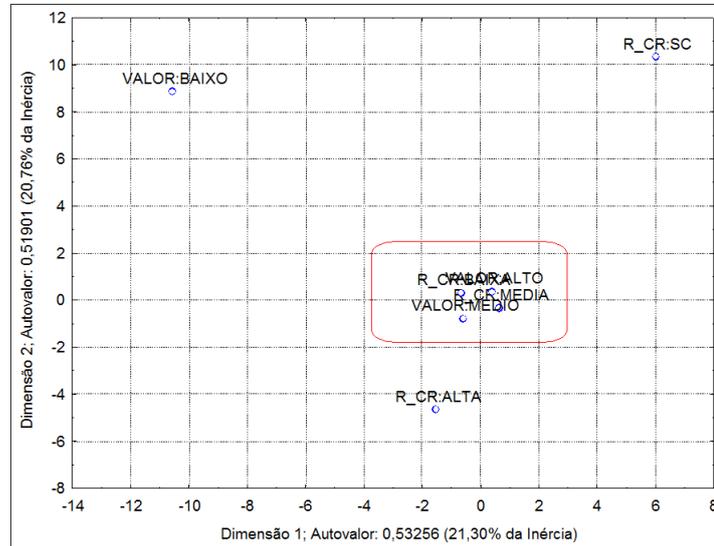


Figura 13 – Relação entre Valores do Dinheiro (geral) e Comportamento de risco.

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Figura 13 está representada a relação entre valores do dinheiro (CLA_VAL) e o Comportamento de risco (CLA_CR), constata-se que existe uma relação de proximidade entre os construtos valores do dinheiro e comportamento de risco, na qual se percebe que entre estudantes maranhenses que possuem uma percepção dos valores do dinheiro alto e médio tem também médio comportamento de risco.

Tabela 9 – Tabela cruzada Valor do Dinheiro e Comportamento de Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (geral)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Comportamento de Risco	ALTA	2 0,56%	1 0,28%	0 0,00%	3 0,84%
	MÉDIA	121 33,33%	67 18,46%	0 0,00%	188 51,79%
	BAIXA	106 29,20%	65 17,91%	1 0,28%	172 47,39%
TOTAL		229 63,09%	133 36,65%	1 0,28%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

A análise das frequências da tabela cruzada indica que 121 (33,33%) dos entrevistados obtiveram classificação alta para valores do dinheiro e média para comportamento de risco, 106 (29,2%) classificação alta para valores do dinheiro e baixa para percepção de risco e 67 (18,46%) dos entrevistados obtiveram classificação média para os valores do dinheiro e média para comportamento de risco.

A Figura 14 representa a relação entre valor do dinheiro (CLA_VALOR) e risco (CLA_RISCO).

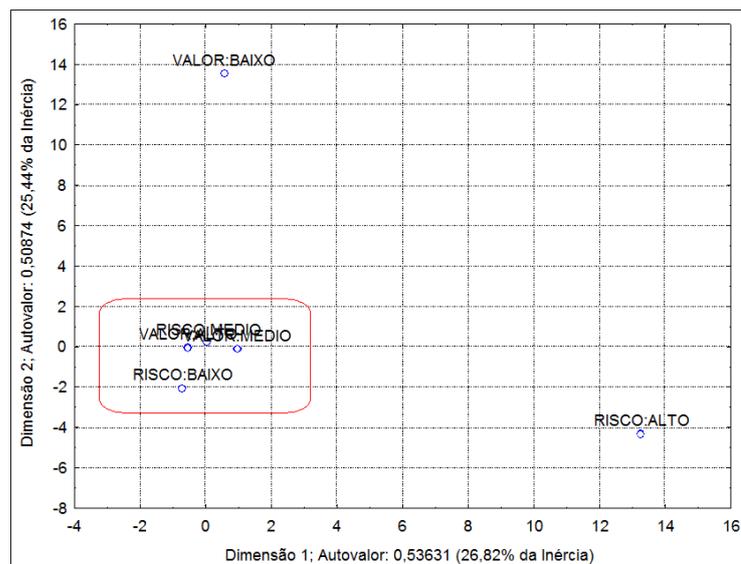


Figura 14 – Relação entre Valor do Dinheiro (geral) e Risco (percepção+ comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa.

Na Figura 14 representa a relação entre Valor do Dinheiro (CLA_VALOR) e Risco (CLA_RISCO). Pela análise compreende-se que os indivíduos classificados em média e alta percepção de valor do dinheiro possui média e baixa percepção ao risco, uma vez que os construtos estão diretamente ligados haja vista a proximidade dos mesmos. Desse modo a partir da Figura 14 indica que entre os universitários os níveis maiores valores do dinheiro estariam ligados com níveis menores de risco (percepção+comportamento).

Seguindo a análise, por meio do percentual das frequências dos cruzamentos, confirma-se o resultado obtido na relação entre os valores do dinheiro e risco, no qual 205 universitários do CCSO da UFMA (56,47%) obtiveram um nível alto na percepção de valores do dinheiro e baixo para risco, e 120 desses estudantes (33,06%) têm um nível médio para valores do dinheiro e baixo da percepção de risco. Os dados estão demonstrados na Tabela 10.

Tabela 10 – Tabela cruzada Valor do Dinheiro (geral) e Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (geral)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco	ALTA	0 0,00%	1 0,28%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	205 56,47%	120 33,06%	1 0,28%	326 89,81%
	BAIXA	24 6,61%	12 3,31%	0 0,00%	36 9,92%
TOTAL		229 63,09%	133 36,65%	1 0,28%	363 100,0%

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa

Tal resultado demonstrado pela análise gráfica das Figuras 11,12 e 13 se aproxima dos resultados encontrados por Flores (2012), cujo modelo final apresenta, além do Materialismo, os fatores Valores do Dinheiro, a Percepção de Risco, Comportamento de Risco, diretamente relacionados ao endividamento (FLORES, 2012).

Após analisadas as relações de proximidades entre os construtos de valores do dinheiro, aversão a perda, percepção de risco, comportamento de risco são apresentadas, a partir deste ponto, as relações entre os construtos que compõe o valor do dinheiro (prazer, poder, conflito, desapego, sofrimento, progresso, desenvolvimento, cultura, estabilidade) com o risco.

Na Figura 15 ilustra-se a representação gráfica da relação entre os construtos valor do dinheiro (prazer) (CLA_PRA) e risco (CLA_RIS).

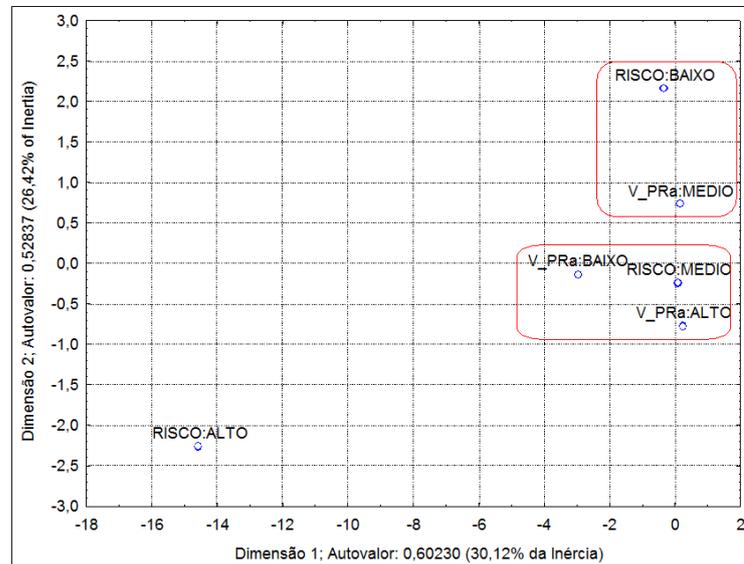


Figura 15 – Relação entre Valor do Dinheiro Prazer e Risco (percepção+comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Através do Figura 15 observa-se uma relação de proximidade entre os que obtiveram alta e baixa percepção para o construto valor do dinheiro prazer e a os que obtiveram média percepção de risco, e ainda, uma relação de proximidade entre quem teve médio percepção para valor dinheiro com baixa percepção de risco.

Tabela 11 – Tabela cruzada Valor do Dinheiro (poder) e Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Poder)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	0 0,00%	0 0,00%	1 0,28%	1 0,28%
	MÉDIA	152 41,87%	155 42,70%	19 5,23%	326 89,81%
	BAIXA	13 3,58%	3 0,83%	20 5,51%	36 9,92%
TOTAL		165 45,45%	158 43,53%	40 11,02%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Por meio da Tabela 11, evidencia-se os resultados obtidos, na qual 155 dos entrevistados (42%) obtiveram classificação alta para valores do dinheiro PRAZER e média para risco, e 152 dos entrevistados (41,87 %) obtiveram classificação média para os Valores do dinheiro prazer e para o risco.

Na Figura16 ilustra-se a relação entre o valor do dinheiro (poder) (CLA_PO) e o risco (CLA_RIS).

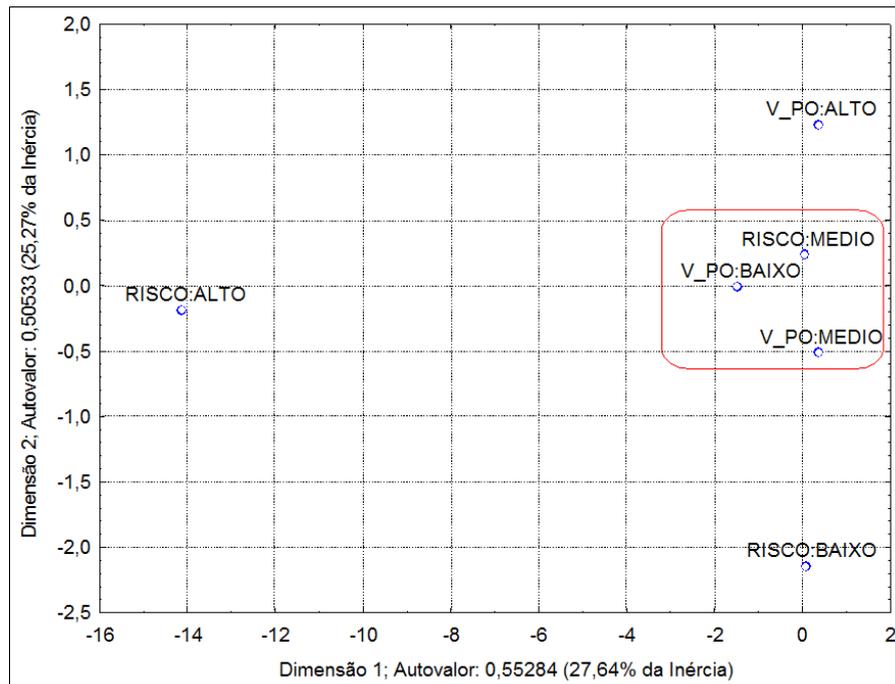


Figura 16 – Relação entre Valor do Dinheiro Poder e Risco (percepção+comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Pela análise da Figura 16 percebe-se que a percepção dos entrevistados para valor do dinheiro poder (CLA_PO) com nível baixo e médio tem uma relação de proximidade com os que tiveram média percepção de risco (CLA_RIS). Resultado este confirmado pela tabela de frequência cruzada que segue:

Tabela 12 – Tabela cruzada Valor do Dinheiro Poder e Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Poder)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	0 0,00%	0 0,00%	1 0,28%	1 0,28%
	MÉDIA	77 21,21%	185 50,96%	64 17,63%	326 89,80%
	BAIXA	8 2,20%	21 5,79%	7 1,93%	36 9,92%
TOTAL		85 23,41%	206 56,75%	72 19,84%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Na Tabela 12 constata-se que 185 dos entrevistados (50,96%) obtiveram classificação média para valores do dinheiro poder (CLA_PO) e para risco (CLA_RIS). Na Figura 17 ilustra-se a relação entre os valores do dinheiro conflito (CLA_CO) e o risco (CLA_RIS).

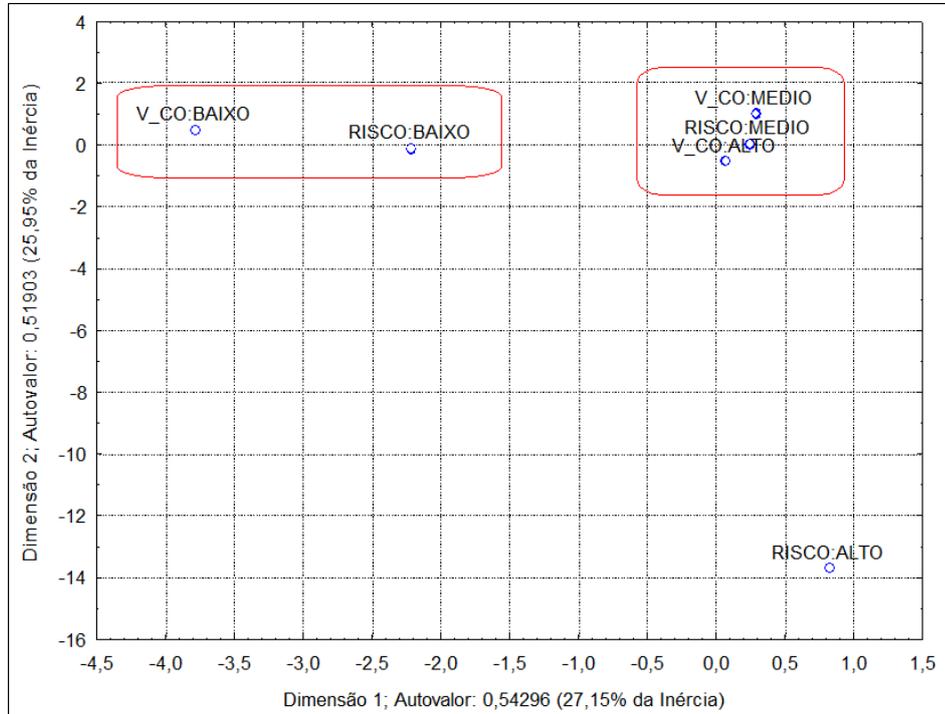


Figura 17 – Relação entre Valor do Dinheiro Conflito e Risco (percepção+comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Pela análise da Figura 17 percebe-se que a percepção dos entrevistados para valor do conflito (CLA_CO) com nível baixo tem uma relação de proximidade com os que tiveram baixa percepção de risco (CLA:RIS), e quem tem a percepção de valor do dinheiro conflito alto e médio com tem uma relação de aproximação com quem tem média percepção de rico. Resultado este confirmado pela tabela de frequência cruzada que segue:

Tabela 13 - Tabela cruzada Valor do Dinheiro Conflito e Risco.

Frequência		Valor do Dinheiro (Conflito)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	1 0,28%	0 0,00%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	213 58,68%	103 28,37%	10 2,75%	326 89,80%
	BAIXA	23 6,34%	10 2,75%	3 0,83%	36 9,92%
	TOTAL	237 65,30%	113 31,12%	13 3,58%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Pela Tabela 13 constata-se que 213 dos entrevistados (58,68%) obtiveram classificação alta para valores do dinheiro conflito (CLA_CO) e média risco (CLA_RIS).

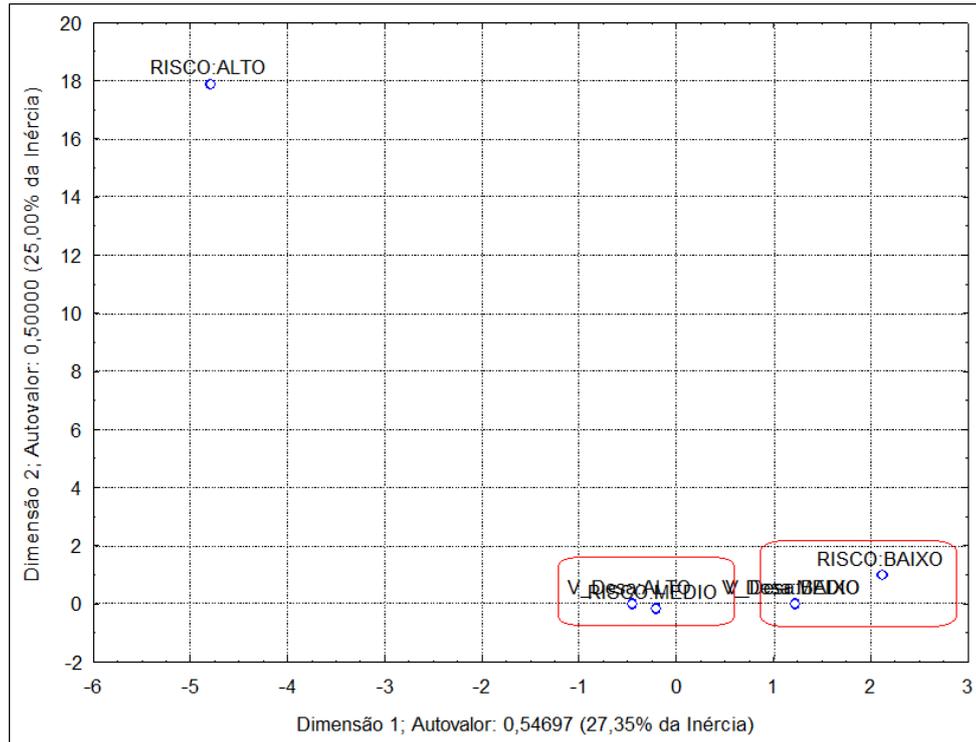


Figura 18 – Relação entre Valor do Dinheiro Desapego e Risco (percepção+comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Figura 18 observa-se que o valor do dinheiro desapego (CLA_DES) alto tem uma relação de proximidade com o risco médio, e valor desapego baixo e médio com risco baixo. Resultado este confirmado pela tabela de frequência cruzada que segue:

Tabela 14 – Tabela Cruzada Valor do Dinheiro Desapego e risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Desapego)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	1 0,28%	0 0,00%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	242 66,67%	78 21,49%	6 1,65%	326 89,80%
	BAIXA	22 6,06%	13 3,58%	1 0,28%	36 9,92%
TOTAL		265 73,01%	91 25,07%	7 1,93%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Pela Tabela 14 constata-se que 242 dos entrevistados (66,67%) obtiveram classificação alta para valores do dinheiro desapego (CLA_DES) e baixa para risco (CLA_RIS).

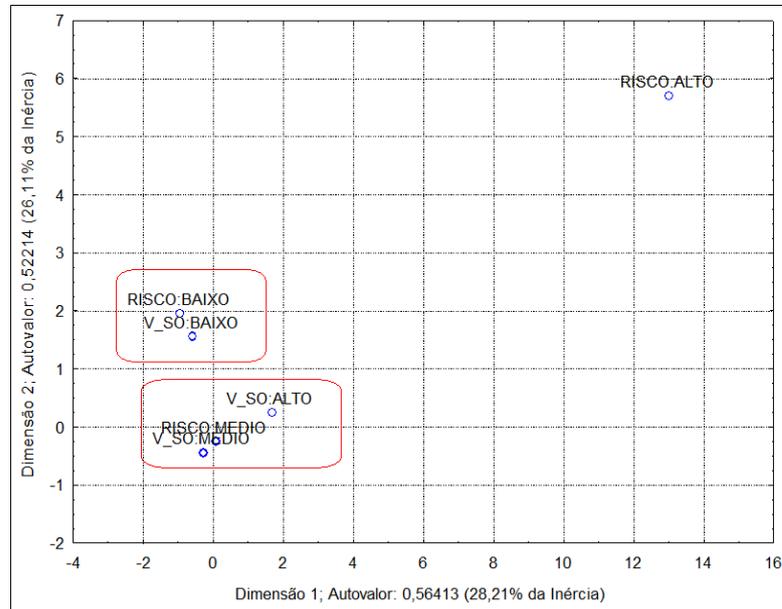


Figura 197 – Relação entre Valor do Dinheiro Sofrimento e Risco (percepção + comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Para o valor do dinheiro sofrimento, constata-se pela Figura 19, que a relação de proximidade está entre valor sofrimento (CLA_SO) alto e médio com risco médio e, ainda, entre valor de sofrimento baixo e risco baixo. Conforme, ratifica tabela cruzada 15, a seguir:

Tabela 15 – Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro sofrimento e risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Sofrimento)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	1 0,28%	0 0,00%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	55 15,15%	221 60,88%	50 13,77%	326 89,80%
	BAIXA	4 1,10%	24 6,61%	8 2,20%	36 9,92%
TOTAL		60 16,53%	245 67,49%	58 15,97%	363 100,0%

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa

Na Tabela 15 constata-se que 221 dos entrevistados (60,88%) tiveram um nível de identificação médio com valores do dinheiro sofrimento e com risco. Na Figura 20 ilustra-se a relação entre os valor do dinheiro progresso (CLA_PRo) e risco (CLA_RIS).

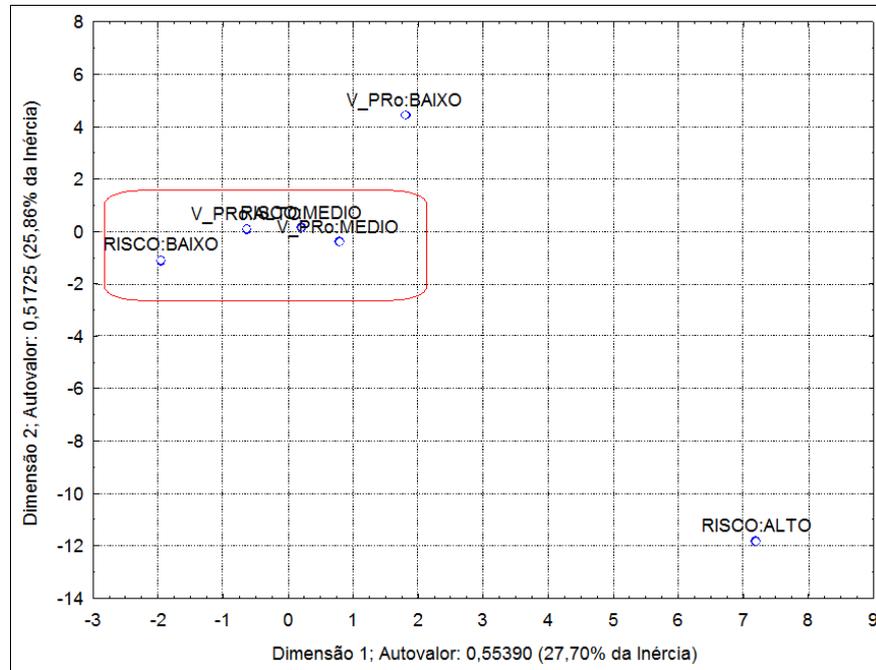


Figura 80 – Relação entre Valor do Dinheiro (geral) e Risco (percepção+comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Figura 20 observa-se que o valor do dinheiro progresso (CLA_PRo) alto e médio tem relação de proximidade com risco (CLA_RIS) médio. Resultados ratificados na Tabela 16, a seguir:

Tabela 16 – Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Progresso e Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Progresso)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	0 0,00%	1 0,28%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	179 49,31%	139 38,29%	8 2,20%	326 89,80%
	BAIXA	25 6,89%	11 3,03%	0 0,00%	36 9,92%
TOTAL		204 56,20%	151 41,60%	8 2,20%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Analisando a Tabela 16, observa-se que 179 entrevistados (49,31%) obtiveram classificação alta para valor do dinheiro progresso (CLA_Pro) e média para risco (CLA_RIS).

Na figura 21 ilustra-se a relação entre o construto valor do dinheiro desenvolvimento (CLA_DESe) e risco (CLA_RIS).

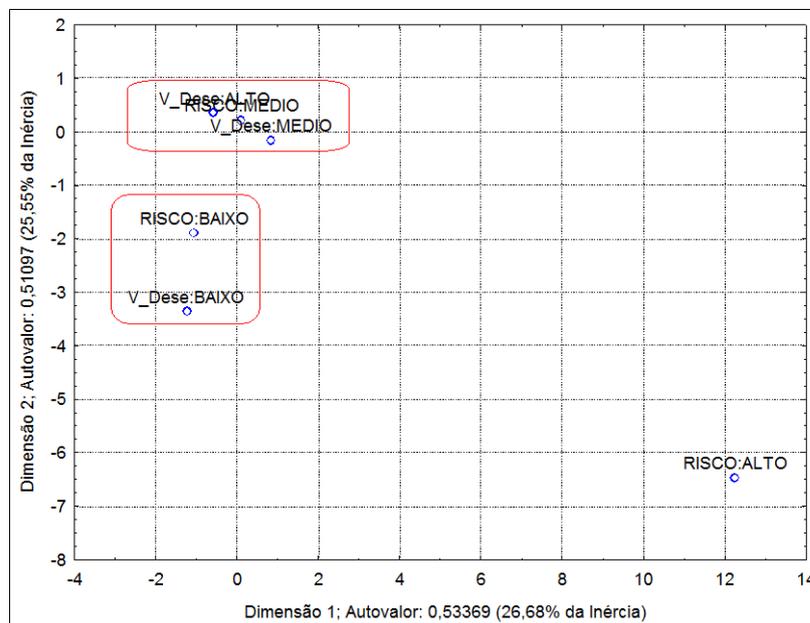


Figura 21 – Relação entre Valor do Dinheiro Desenvolvimento e Risco (percepção + comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Pela análise da Figura 21 percebe-se que existe uma relação de proximidade entre quem possui o valor do dinheiro desenvolvimento (CLA_DESe) alto e médio com risco médio, e , ainda, entre quem tem valor do dinheiro desenvolvimento baixo com risco baixo.

Na tabela 17, confirmamos os resultados através dos dados da frequência.

Tabela 17 – Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Desenvolvimento e Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Desenvolvimento)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	0 0,00%	1 0,28%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	172 47,38%	142 39,12%	12 3,31%	326 89,80%
	BAIXA	20 5,51%	14 3,86%	2 0,55%	36 9,92%
TOTAL		192 52,89%	157 43,26%	14 3,86%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Conforme análise da Tabela 17, nota-se que 172 entrevistados (47,38%) obtiveram classificação alta para valor do dinheiro desenvolvimento e média para risco. Na Figura 22, demonstra a proximidade das categorias valor do dinheiro cultura e risco.

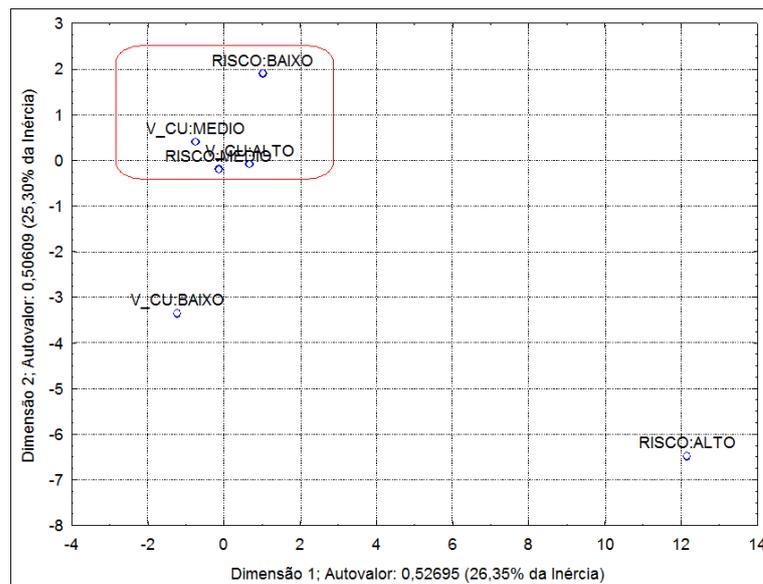


Figura 92 – Relação entre Valor do Dinheiro Cultura e Risco (percepção+comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Analisando a Figura 22 percebe-se a proximidade entre as categorias de valor do dinheiro cultura alto e médio com risco médio e baixo. Pela Tabela 18, ratificamos os resultados:

Tabela 18 – Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Cultura e Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Cultura)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	1 0,28%	0 0,00%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	177 48,76%	136 37,47%	13 3,58%	326 89,80%
	BAIXA	21 5,79%	14 3,86%	1 0,28%	36 9,92%
TOTAL		199 54,83%	150 41,33%	14 3,86%	363 100,0%

Fonte: Elaborada pela autora, com base nos dados da pesquisa

Pelos dados da Tabela 18, 177 entrevistados (48,76%) obtiveram classificação alta para valor do dinheiro cultura e médio para risco e, ainda, que 136 entrevistados (37,47) obtiveram classificação média para valor do dinheiro cultura e risco. Na Figura 23 está representada a relação entre valor do dinheiro estabilidade e risco.

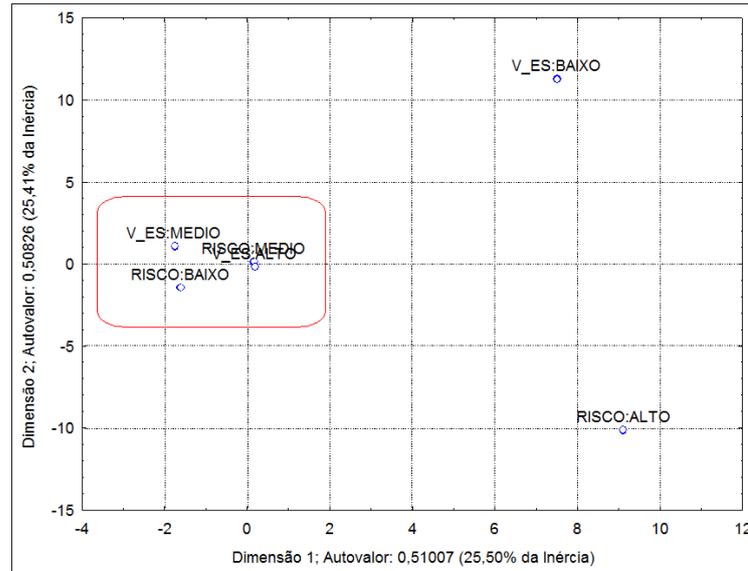


Figura 103 – Relação entre Valor do Dinheiro Estabilidade e Risco (percepção+comportamento).

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Figura 23, percebe-se que existe uma relação de proximidade entre valor do dinheiro estabilidade (CLA_EST) médio e alto com risco (CLA_RIS) médio e alto. Valores este confir mados pela Tabela 19:

Tabela 19 – Tabela Cruzada de Valor do Dinheiro Estabilidade e Risco.

Frequência %		Valor do Dinheiro (Estabilidade)			TOTAL
		ALTA	MÉDIA	BAIXA	
Risco (percepção + comportamento)	ALTA	1 0,28%	0 0,00%	0 0,00%	1 0,28%
	MÉDIA	291 80,17%	34 9,37%	1 0,28%	326 89,80%
	BAIXA	32 8,82%	4 1,10%	0 0,00%	36 9,92%
TOTAL		324 89,27%	38 10,47%	1 0,28%	363 100,0%

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa

Pela análise da Tabela 19, constata-se que 291 entrevistados (80,17%) tiveram alto nível de identificação com valor do dinheiro estabilidade e médio com risco.

O Quadro 8, resume os resultados obtidos, segundo os objetivos traçados no trabalho:

OBJETIVOS DO ESTUDO	ANÁLISE DADOS	PRINCIPAIS RESULTADOS
Identificar a relação entre os valores do dinheiro, a percepção e comportamento de risco para os universitários maranhenses	Análises descritivas simples (frequências, medias e desvios-padrão), padronização dos escores dos construtos, verificação de correlações entre as medias dos construtos e analises para testar a associação entre as variáveis (análise de correspondência).	uma relação de proximidade entre: os construtos valores do dinheiro média e alta com Aversão a perda alta e média ; entre percepção de valores do dinheiro alta e média com percepção de risco alta e média; , entre valor do dinheiro alto e medio com risco médio e baixo; indicando que entre os universitários os níveis maiores para valores do dinheiro estariam ligados com níveis menores de risco (percepção+comportamento).
Caracterizar o perfil socio demográfico dos entrevistados	Estatísticas descritivas (média geral, por construto e por variável), padronização das médias dos construtos e das variáveis, medidas de variabilidade (desvio padrão), tabelas de frequências.	mulheres, solteiros, pertencente a raça parda , adeptos da religião católica, cursando a primeira graduação
Identificar os niveis do significado do dinheiro, da percepção e comportamento de risco dos entrevistados	Estatísticas descritivas (média geral, por construto e por variável), padronização das médias dos construtos e das variáveis, medidas de variabilidade (desvio padrão), tabelas de frequências.	Valores do dinheiro: classificação alta para prazer, conflito, desapego, progresso, desenvolvimento, cultura e estabilidade; classificação media para poder e sofrimento Percepção e Comportamento de risco: classificação media para aversão a perda, comportamento de risco e risco. Classificação alta para percepção de risco

(Continuação)

OBJETIVOS DO ESTUDO	ANÁLISE DADOS	PRINCIPAIS RESULTADOS
<p>Comparar os níveis de valores do dinheiro, da percepção de risco, do comportamento de risco e risco (percepção + comportamento).</p>	<p>Correlação de Pearson</p>	<p>Valores do dinheiro: prazer, poder, conflito, desapego, sofrimento, progresso, desenvolvimento, cultura e estabilidade - as correlações em sua maioria foram significativas, exceto para construto prazer. As relações entre construtos, a maioria foram positivas e fraca, exceto para desapego que foram negativa e fraca com prazer ($r = -0,205$), e positiva e moderada com conflito ($r = 0,266$)</p> <p>Percepção e Comportamento de risco: as correlações significativas foram com os construtos aversão a perda ($r = 0,237$), percepção de risco ($r = 0,848$) e comportamento de risco ($r = 0,428$), cujas associações foram positivas, indicando haver relação direta entre estas, sendo que fraca para aversão a perda, moderada para comportamento de risco e forte para percepção de risco</p> <p>as correlações entre os construtos aversão a perda, percepção de risco, comportamento de risco, risco e valores do dinheiro não foram estatisticamente significativos entre si, logo, poderíamos concluir que não existe relação linear entre as variáveis, ou seja, as variáveis são estatisticamente independentes</p>

Quadro 8 – Síntese dos principais resultados obtidos por objetivo proposto.

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo geral identificar a relação entre os valores do dinheiro, a percepção e comportamento de risco para os universitários maranhenses. Foram elencados três objetivos específicos que buscaram: 1) Caracterizar o perfil sócio demográficos dos entrevistados; 2) Identificar os níveis do significado do dinheiro dos entrevistados; 3) Verificar a percepção e o comportamento de risco dos entrevistados.

Tendo em vista estes objetivos, foram utilizadas a Escala do Significado do Dinheiro (ESD) de Moreira (2000) e a Escala de Percepção e de Intenção de apresentar Comportamento de Risco (WEBER,2002) e analisados 363 (trezentos e sessenta e três) questionários válidos entre os universitários, regularmente matriculados no Centro de Ciências Sociais/CCSo da Universidade Federal do Maranhão/UFMA, campus de São Luís, compreendendo os cursos das áreas de Administração, Biblioteconomia, Ciências Contábeis, Ciências Econômicas, Ciências Imobiliárias, Comunicação Social (habilitações em Jornalismo, Radialismo e Relações Públicas), Direito, Hotelaria, Pedagogia, Serviço Social e Turismo.

Para tratamento dos dados obtidos por meio dos questionários foi realizada inicialmente a tabulação em uma planilha do Microsoft Excel® e em seguida, foram realizadas as análises estatísticas para identificar os significados do dinheiro, a percepção de risco e o comportamento de risco através da padronização dos escores.

A partir disto, primeiramente foi apresentada a caracterização geral do perfil sócio demográficos dos entrevistados que, resumidamente, foi caracterizado pelo predomínio do sexo feminino (65,8%), solteiro (85,04%), sem filhos (83 %), e não possuem dependentes (85,04%). No que se refere a moradia 85,47% residem em casa própria, 85,35% estão cursando a primeira graduação, portanto, possuem ensino médio completo, sendo que 11.83% já possuem outra graduação, e 2,82% possuem pós graduação (especialização / mestrado / doutorado). Quanto à religião, 42,58% declararam ser católicos, com predomínio da raça parda (42,15%), não trabalham (50,42%), renda familiar entre 10 e 20 salários mínimos (28,37%), cuja idade dos entrevistados predomina a faixa etária de 21 a 30 anos (45,9%). Dado os percentuais encontrados e, ainda, os relativos a resultados pode-se inferir que, a maioria dos entrevistados, por pertencer a faixa etária jovem ainda seja dependente dos pais, com os quais ainda residem, em casa própria, e que ainda não trabalham.

Nas dimensões padronizadas para os Valores do Dinheiro, os jovens universitários maranhenses obtiveram a classificação alta para os construtos progresso (69,46%),

desenvolvimento (68,76%) e cultura (68,85%). Ainda na padronização a classificação também foi alta para as dimensões: desapego (75,76%), conflito (73, 21%) e estabilidade (82%).

Em relação ao percentual de percentual de respondentes entre as médias padronizadas para valores do dinheiro foram: estabilidade (89,26%); Desapego (73%); Conflito (65,29%) ; sofrimento (67,49%); poder (56,75%). Sendo que, em termos gerais, para valor do dinheiro em relação às médias padronizadas obteve entre os entrevistados um percentual de respondentes de **63,09%**.

Nos construtos percepção de risco a classificação obtida foi alta (72,26%), e no comportamento de risco, a classificação foi média (51,86%). Não havendo classificação baixa em nenhum dos construtos, sendo que para o construto risco (percepção + comportamento) a classificação foi média (44,55%). Em relação ao percentual de respondentes verificou-se que 71,94% dos participantes da pesquisa apresentaram um nível de identificação média para aversão a perda, 73, 28% apresentaram um nível alto para a percepção de risco, e 51,93% médio para o comportamento de risco, sendo que para o construto risco (percepção + comportamento), 89,81% dos entrevistados obtiveram níveis médio de identificação.

Com o propósito de relacionar os construtos valores do dinheiro, com aversão a perda, percepção e o comportamento de risco, os dados foram submetidos a um tratamento estatístico com o teste de correlação paramétrico de Pearson, pode-se observar a significância (p), na qual um coeficiente de correlação é estatisticamente significativo quando $p < 0,05$ (HAIR Jr. et al., 2009), constatou-se que, concernente aos construtos de valores do dinheiro (prazer, poder, conflito, desapego, sofrimento, progresso, desenvolvimento, cultura e estabilidade), as correlações em sua maioria foram significativas, exceto para construto prazer. Acerca das relações entre construtos, a maioria foram positivas e fraca, exceto para desapego que foram negativa e fraca com prazer ($r = -0,205$), e positiva e moderada com conflito ($r = 0,266$). Acerca do construto Risco (percepção + comportamento), as correlações significativas foram com os construtos aversão a perda ($r = 0,237$), percepção de risco ($r = 0,848$) e comportamento de risco ($r = 0,428$), cujas associações foram positivas, indicando haver relação direta entre estas, sendo que fraca para aversão a perda, moderada para comportamento de risco e forte para percepção de risco.

Entretanto, destaca-se que as correlações entre os construtos aversão a perda, percepção de risco, comportamento de risco, risco e valores do dinheiro não foram estatisticamente significativos entre si, logo, poderíamos concluir que não existe relação linear entre as variáveis, ou seja, as variáveis são estatisticamente independentes.

Por fim, os resultados obtidos por meio da técnica de análise de correspondência provenientes da percepção dos participantes do estudo, visualmente representados sob a forma de mapas geográficos, indicam uma relação de proximidade entre os construtos valores do dinheiro e aversão a perda, uma vez que os indivíduos que tiveram média e alta classificação para valores do dinheiro tem proximidade com quem teve alta e média classificação para aversão a perda, o que indicaria que entre estudantes maranhenses quem possui uma percepção dos valores do dinheiro alto tem alta aversão a perda. Na relação entre valores do dinheiro e a percepção de risco percebe-se que entre estudantes maranhenses a percepção dos valores do dinheiro alto e médio tem proximidade com a alta e média percepção de risco. No que diz respeito a relação entre valores do dinheiro e comportamento de risco, percebe-se que entre estudantes maranhenses que possuem uma percepção dos valores do dinheiro alto e médio tem também médio comportamento de risco. Os principais resultados na amostra investigada apontam que alta percepção para valores do dinheiro indicam uma percepção de risco elevada e um comportamento de risco conservador.

Nas relações entre os construtos que compõe o valor do dinheiro com o risco (percepção + comportamento), os dados revelaram as seguintes relações de proximidade:

- entre os que obtiveram alta e baixa percepção para o construto valor do dinheiro prazer e os que possuem médio e baixo risco ;
- entre os que tem baixa e média percepção para valor do dinheiro poder e os que tiveram médio risco;
- entre os entrevistados para valor do conflito nível baixo tem uma relação de proximidade com os que tiveram baixo risco, e quem tem a percepção de valor do dinheiro conflito alto e médio tem uma relação de aproximação com quem tem médio risco;
- o valor do dinheiro desapego alto tem uma relação de proximidade com o risco médio, e valor desapego baixo e médio com risco baixo.
- que a relação de proximidade está entre valor sofrimento alto e médio com risco médio e, ainda, entre valor de sofrimento baixo e risco baixo.
- que o valor do dinheiro progresso alto e médio tem relação de proximidade com risco médio;
- que existe uma relação de proximidade entre quem possui o valor do dinheiro desenvolvimento alto e médio com risco médio, e, ainda, entre quem tem valor do dinheiro desenvolvimento baixo com risco baixo.

- entre as categorias de valor do dinheiro cultura alto e médio com risco médio e baixo;
- que existe uma relação de proximidade entre valor do dinheiro estabilidade médio e alto com risco médio e alto

Diante dos resultados expostos, conclui-se que entre os estudantes universitários maranhenses os valores do dinheiro tem uma relação de proximidade entre o risco médio e os construtos desenvolvimento, conflito e sofrimento (dimensão negativa do dinheiro) e entre os fatores progresso, cultura, estabilidade e prazer (dimensão positiva).

As contribuições deste trabalho visam iniciar a temática “valores do dinheiro” e “risco” para região nordeste, e especificamente, Estado do Maranhão. Os resultados visam contribuir com as pesquisas nacionais, expandindo os resultados e discussões para além das regiões sul e sudeste. Em termos de metodológicos destaca-se que o trabalho inova com a introdução da técnica da Análise de Correspondência uma vez que, tendo como base a literatura encontrada, é mais comum a utilização da Análise Fatorial Confirmatória.

Como uma das limitações desse estudo aponta-se a dificuldade em comparar os achados obtidos na presente pesquisa com outros estudos sobre o tema na região, bem como a diversidade de instrumentos e escalas que mensuram os valores do dinheiro e o risco não permite ainda a unificação de conceitos e técnicas de mensuração que abranjam a diversidade social, cultural e econômica que a temática exige, sendo necessário o avanço das pesquisas nessa área.

Outro aspecto limitador foi o campo de estudo restrito aos universitários de uma universidade pública, de modo que os resultados se restringem a realidade dessa instituição. Para confirmar e ampliar os resultados sugere-se para estudos futuros uma investigação como uma amostra ampliada que inclua universitários de instituições privadas e, até mesmo, em termos estaduais e regionais, de modo que possam oferecer um panorama extensivo dos valores do dinheiro e do risco entre os universitários da região nordeste, e assim, poder contribuir para estender este estudo a outras regiões brasileiras tão diversas em seus aspectos culturais, sociais e econômicos.

As considerações e limitações encontradas nesse estudo servem como ponto de partida para o desenvolvimento de novos estudos sobre o tema, propósito este que esta pesquisa teve o intuito de contribuir.

REFERÊNCIAS

- ALBERTANI, H. M. B.; SCIVOLETTO, S.; ZEMEL, M. L. Trabalhando com fatores de risco e proteção. In: M. F.O. Sudbrack (Ed.). **Curso de prevenção ao uso de drogas para educadores de escolas públicas**. Brasília, DF: Ed. Da Universidade de Brasília. 2006.
- ALMEIDA, M. L.; PINTO, H. R. **Life values inventory**: studies with higher education students. Federal Publications, p. 191-203, 2005. Disponível em: <<http://ceric.ca/cjcd/archives/v3-n1/article4.pdf>>. Acesso em: 25 jun. 2013.
- ALMEIDA, L.; TAVARES, P. Valores de vida em estudantes universitários de cursos tecnológicos e de humanidades. **Avaliação Psicológica**, Porto Alegre, v. 8, n. 2, ago. 2009.
- BAKER, W. E.; JIMERSON, J. B. The sociology of money. **American Behavioral Scientist**, v. 35, n. 6, p. 678-693, 1992.
- BARROS, L. C.; JEUNON, E. E. Percepção do Significado do Dinheiro: um estudo com graduandos de IES privadas. **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 12, n. 3, p. 831-847, set/dez. 2012. Disponível em: <<http://www.revistas.unifacs.br/index.php/rgb>> Acesso em: 23 set. 2013.
- BELK, R.W.; WALLENDORF, M. The Sacred Meanings of Money. **Journal of Economic Psychology North-Holland**, v.11, p. 35-67, 1990.
- BILSKY, W. SCHWARTZ, S. H.; Toward a Universal Psychological Structure of human values. **Journal of Personality and Social Psychology**, Washington, DC, v. 53, p. 550-562, 1987.
- _____. Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and Cross-Cultural Replications. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 58, p. 878-891. 1990.
- BROWN, D. The role of work and cultural values in occupational choice, satisfaction, and success: A theoretical statement. **Journal of Counseling and Development**, n. 80, p. 48-56. 2002.
- BROWN, D.; CRACE, R.K. **Values in life choices and outcomes**: a conceptual model. The Career Development Quarterly, n. 44, p. 211-223, 1996.
- CAVALHEIRO, E. A. **Tolerância ao risco**: uma análise sob a ótica comportamental. (Dissertação de Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Administração Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2010.
- FÁVERO, L. P. ; BELFIORE, P.; SILVA, F.L.; CHAN, B. L. **Análise de Dados**: modelagem multivariada par tomada de decisões. 6 ed. Rio de Janeiro: Campus Editora, 2009.
- FIELD, A. **Descobrimo a estatística usando o SPSS**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

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.

FINUCANE, M.; SLOVIC, P. M. L.; PETERS, E.; MACGREGOR, D. G. Risk as analysis and risk as feeling: some thoughts about effects, reason, risk and rationality. **Risk Analysis**, v. 24, n. 2, 2004. Disponível em < <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0272-4332.2004.00433.x/pdf>> acesso em: 24 out. 2013.

FLORES, S. A. M. **Modelagem de equações estruturais aplicada a propensão ao endividamento**: uma análise de Fatores Comportamentais. 2012. (Dissertação Mestrado) - Programa de Pós Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2012.

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

FURNHAM, A. Many sides of the coin: the psychology of money usage. **Personality & Individual Differences**, v. 5, n. 5, p. 501-509, 1984.

FURNHAM, A. The perceived value of small coins. **Journal of Social Psychology**, v. 125, n. 5, p. 571-575, 1985.

GARLAND, D. The rise of risk. In: R. Ericson (ed). **Risk and Morality**. Toronto: University of Toronto Press, p 48–86, 2003. Disponível em < http://www.antonioacasella.eu/nume/garland_risk_2003.pdf> Acesso em: 21 jan. 2014.

GARLING, T.; KIRCHLER, E.; LEWIS, A.; VAN RAAIJ, F. L. Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises. **Psychological Science in the Public Interest**, v. 10, n. 1, p. 1- 47, 2009.

GAVA, A. M.; VIEIRA, K. M. Risco e gênero: medindo a tolerância ao risco e as diferenças entre os gêneros. **Revista de Ciências da Administração**, v. 10, n. 20, p. 116-140, jan./abr. 2008.

GRABLE, J. E. Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. **Journal of Business and Psychology**, v. 14, n. 4, p. 625-630, 2000.

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

_____. **Métodos e Técnicas de Pesquisa em Ciências Sociais**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

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

HAIR Jr, J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

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.

HUTZ, C.; KOLLER, S. Questões sobre o desenvolvimento de crianças em situação de rua. **Estudos de Psicologia**, v. 2, n. 1, p. 175-197, 1997.

JOHNSON, M. S.; SIVADAS, E.; GARBARINO, E. Customer satisfaction, perceived risk and affective commitment: an investigation of directions of influence. **Journal of Services Marketing**, v. 22, n. 5, p. 353-362, 2008.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Subjective Probabilit: a judgment of representativeness. **Cognitive Psychology**, v. 3, p. 430-454, 1972.

_____. **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases**. Science, Set., 1974.

_____. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979.

_____. **Prospect Theory: an analisys of decision under risk**. In MOSER, P.K. Rationality in action: contemporary approaches. New York: Cambridge University Press, 1990.

_____. On the reality of cognitive illusions. **Psychological Rewiew**, n. 103, p. 582 – 591. 1996.

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. 2013.

LEITE, I. D. L. **Correlatos valorativos dos significados do dinheiro para crianças**. 2009. (Tese Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Teoria de Pesquisa do Comportamento, Universidade Federal do Pará, Belém, 2009.

LIM, V. K. G.; THOMPSON, S. H. T. Sex, money and financial hardship: An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. **Journal of Economic Psychology**, n. 18, p. 369-386, June, 1997.

LIMA, M. L. Viver com o risco: abordagens da psicologia social ambiental. **Inforgeo**, p. 39-54, 1995.

_____. Um estudo sobre finanças comportamentais. **RAE-eletrônica**, v. 2, n. 1, jan. / jun.2003.

LIMA, M. P. **Comprometimento e entricheiramento com a carreira de enfermeiros: uma análise dos vínculos em instituições hospitalares públicas e privadas**. 213, 195 f. (Dissertação) Mestrado em Administração – Universidade Federal de Santa Maria, 2013.

LOPES, L. F. D. et al. **Estatística geral**. Caderno didatico. 3. ed. Santa Maria: UFSM, 2008.

LOPES, R. F.; LOPES, E. J.; BARBOSA-TINOCO. G.; MUNDIM-MASINI, A. (em preparação). Escala de Percepção e Comportamento de Risco. 20_?

LUNARDI, C. **Diferentes formas de ver o dinheiro:** a ótica dos jovens que vem estudar em Santa Maria. 2012. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2012.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing:** uma orientação aplicada. 4 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MEIRELLES, V. M. **Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro na vida adulta.** 2012. 155 f. Tese (Doutorado em Psicologia Clínica) Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2012.

MENEZES, I.; COSTA, M. E.; CAMPOS, B. P. Valores de estudantes universitários. **Cadernos de Consulta Psicológica**, Porto, Portugal, n. 5, p. 53-68, 1989.

MELO, C. L. L.; SILVA, C. A. T. Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão a perda. **Revista de Contabilidade e Organizações**, FEA/USP, São Paulo, v. 4, n. 8, p. 3-23, jan-abr., 2010.

MELLO, S. C. B.; FALK, J. A. Uma investigação empírica sobre risco percebido do consumidor e suas estratégias redutoras através de diferentes tipos de serviço. **Faces R. Adm**, Belo Horizonte, v. 2, n. 1, p. 52-67, 2003.

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

_____. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de Psicologia**, Natal, jul./dez. 2002.

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

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) Mestrado em Administração de Empresas - Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2005.

MUNDIM-MASINI, A. A. **Fatores de personalidade e percepção de risco podem prever comportamento de risco?** Um estudo com universitários. (Dissertação de Mestrado), Instituto de Psicologia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, MG. 2009.

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

OLIVEIRA, J. C. V. **Valores do dinheiro:** uma análise da influência da percepção do dinheiro na escolha da profissão. (Dissertação Mestrado) Programa de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS. 2010.

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.

PESTANA, M.; GAGEIRO, J. **Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS**. Lisboa: Silabo, 2003.

PORTER, N. M.; GARMAN, E. T. Money as part of a measure of financial well-being. **American Behavioral Scientist**, v. 35, n. 6, p. 820-826, 1992.

PORTO, J. B.; TAMAYO, A. **Valores e comportamentos nas organizações**. Petrópolis: Vozes, 2005.

_____. Estrutura dos Valores Pessoais: A Relação entre Valores Gerais e Laborais. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, n. 1, jan./mar, p. 063-070, 2007.

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

ROKEACH, M. **Beliefs, Attitudes and Values**. San Francisco, CA: Jossey- Bass, 1968.

_____. **The Nature of Human Values**. New York: Free Press, 1973.

SANTOS, J. H. A. et al. Significados do Dinheiro: A visão do futuro Administrador. XI SEMEAD Seminários de Administração, São Paulo, 2008. Disponível : < <http://www.ead.fea.usp.br/semead/11semead/resultado/trabalhosPDF/505.pdf> > Acesso em: 1 jun. 2014.

SEMEAD. Seminários de Administração, São Paulo, 2008

SCHWARTZ, S. H. A theory of cultural values and some implications for work. **Applied Psychology: an International Review**, v. 48, p. 23-47, 1999. Disponível: < [http://www.winfo-base.de/lehre%5Civ_materialien.nsf/intern01/86A6F70E229D92A6C1257871005977E8/\\$FILE/Schwartz%20-%20Cultural%20Values,%20Work%20Values.pdf](http://www.winfo-base.de/lehre%5Civ_materialien.nsf/intern01/86A6F70E229D92A6C1257871005977E8/$FILE/Schwartz%20-%20Cultural%20Values,%20Work%20Values.pdf)>. Acesso em: 01 ago. 2013.

_____. **Basic Human Values**. The Hebrew University of Jerusalem, 2009 Disponível em : < http://ccsr.ac.uk/qmss/seminars/2009-06-10/documents/Shalom_Schwartz_1.pdf>. Acesso em: 22 set. 2013.

SCHWARTZ, S. H. Universals in the content and structure of human values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In: ZANNA, M. **Advances in experimental social psychology**. Orlando: F.L. Academic, p. 1-65. 1992.

_____. Valores Humanos Básicos: seu contexto e estrutura intercultural. In A. TAMAYO; J.B. PORTO (Org.), **Valores e comportamento nas Organizações**. Petrópolis: Vozes, 2005. p. 21-55.

SIMMEL, G. O dinheiro na cultura moderna. In: SOUZA, J.; OELZE, B. (Org.). **Simmel e a modernidade**. Brasília: Editora da UNB, 2005.

SLOVIC, P. Perception Risk. **Science, New series**, v. 236, n 4799, 1987. Disponível em <<http://www.uns.ethz.ch/edu/teach/0.pdf>> Acesso em: 24 out. 2013.

_____. **Trust, emotion, sex, politics, and science**: Surveying the risk-assessment battlefield. **Risk Analysis**, v. 19, 1999.

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., 2013.

TAMAYO, A.; SCHWARTZ, S. H. Estrutura motivacional dos valores. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 9, p. 329-348, 1993.

_____. Valores organizacionais. In: TAMAYO, A.; BORGES-ANDRADE, J. E.; CODO, W. (Org.). **Trabalho, organização e cultura**. Rio de Janeiro: Associação Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Psicologia, p. 157-172, 1996.

TANG, T. L. P. The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behavior**, 13(2), p. 197-202. 1992.

TANG, T. L. P.; GILBERT, P. R. Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work related attitudes. **Personality and Individual Differences**, v. 19, n. 3, p. 327-332, 1995.

THIERRY, H. Payment: Which meanings are rewarding? **American Behavioral Scientist**, v. 35, n. 6, p. 694-70, 1992.

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

VIEIRA, K. M.; OLIVEIRA, J. C. V.; KUNKEL, F. I. R. Valores do dinheiro: uma análise da influência da percepção do dinheiro na escolha da profissão. **Rev. Ciênc. Admin.**, Fortaleza, v. 17, n. 3, p. 650-690, set./dez. 2011.

WEBER, E. U.; BLAIS, A. R.; BETZ, N. E. Domain – specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 15, Aug. 2002. Disponível em <<http://harbaugh.uoregon.edu/Readings/Risk/Weber%202002%20JBDM%20risk%20scale.pdf>> Acesso em: 02 set. 2014.

WERNIMONT, P. F.; FITZPATRICK, S. The Meaning Of Money. **Journal of Applied Psychology**. v. 56, n. 3, p. 218-226, 1972.

WHARTON, Z.; HARMATZ, H. R. Responses to the economy among 2 value orientation segments. **Journal of Economic Psychology**, n. 1, v. 2, p. 205-222, 1995.

YAMAUCHI, K. T.; TEMPLER, D. I. The Development of a Money Attitude Scale. **Journal of Personality Assessment**, v. 46, n. 5, 1982.

YATES, F.; STONE, E. **The Risk construct**. In YATES, F. Risk taking behavior, Chichester, Wiley, 1992.

ZUCKERMAN, M.; KUHLMAN, D. M. Personality and risk-taking: Common biosocial factors. **Journal of Personality**, v. 68, n. 6, p. 999-1029, 2000. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-6494.00124/abstract>>. Acesso em: 12 jul. 2013.

APÊNDICE A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

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

Título do estudo: Valores do Dinheiro e Percepção de Risco na visão dos estudantes maranhenses

Pesquisador (es) responsável(is): Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes

Instituição/Departamento de Ciências Administrativas/ UFMA.

Telefone para contato: (55) 9971-8584.

Local da coleta de dados: UFMA

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 se decidir a participar. Você tem o direito de desistir de participar da pesquisa a qualquer momento, sem nenhuma penalidade e sem perder os benefícios aos quais tenha direito. Objetivo do estudo: Identificar a relação entre os valores do dinheiro e a percepção de risco para os estudantes maranhenses Sua participação nesta pesquisa consistirá apenas no preenchimento destes questionários, respondendo às perguntas formuladas.

Benefícios. Esta pesquisa trará maior conhecimento sobre o tema abordado, sem benefício direto para você.

Riscos. O preenchimento deste questionário não representará qualquer risco de ordem física ou psicológica para você, porém pode causar algum desconforto emocional devido ao cunho pessoal das perguntas.

Sigilo. 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 _____

Assinatura do sujeito de pesquisa/representante legal N. identidade (para casos de pacientes menores de 18 anos, analfabetos, semi-analfabetos ou portadores de deficiência auditiva ou visual).

Declaro que obtive de forma apropriada e voluntária o Consentimento Livre e Esclarecido deste sujeito de pesquisa ou representante legal para a participação neste estudo.

Santa Maria, _____ de _____ de _____

Assinatura do responsável pelo estudo

Mestranda ANAVALERIA VIEIRA SANTOS (e-mail: anavalerya@yahoo.com.br)

APENDICE B – Termo de Confidencialidade

Título do estudo: Valores do Dinheiro e Percepção de Risco na visão dos estudantes maranhenses

Pesquisador (es) responsável(is): Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes

Instituição/Departamento: UFSM/ Departamento de Ciências Administrativas

Telefone para contato: (55) 8129.0208 / (98) 8807.3001.

Local da coleta de dados: UFMA

Os pesquisadores do presente projeto se comprometem a preservar a privacidade dos alunos da Universidade Federal de Santa Maria - UFSM, cujos dados serão coletados a partir da aplicação de questionários. 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 Departamento de Ciências Administrativas, no Núcleo de Pesquisa em Administração por um período de cinco anos, sob a responsabilidade do Sr. Luis Felipe Dias Lopes.

Santa Maria,dede _____.

.....
Prof. Dr. Luis Felipe Dias Lopes



APÊNDICE C – Instrumento de Coleta de Dados
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

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 7.5. () Especialização Completa

7.2. () Ensino Fundamental Completo 7.6. () Mestrado Completo

7.3. () Ensino Médio Completo 7.7. () Doutorado Completo

7.4. () Ensino Superior Completo

8. Caso esteja cursando uma graduação ou já tenha concluído, qual o curso? _____

9. Qual é a sua religião?

9.1. () Sem Religião 9.4. () Religiões Orientais 9.6. () Espírita

9.2. () Católica 9.5. () Umbanda e 9.7. () Outra. Qual?

9.3. () Evangélicas. Qual? Candomblé _____.

_____.

10. Com relação aos princípios religiosos, você é?

10.1. () Totalmente seguidor 10.4. () Segue alguns princípios

10.2. () Segue a maioria dos princípios 10.5. () Não segue nenhum princípio

10.3. () Segue metade dos princípios

11. Com relação à raça, você se considera?

11.1. () Branca 11.4. () Indígena 11.6. () Outra. Qual?

11.2. () Amarela ou Oriental 11.5. () Parda _____.

11.3. () Negra

12. Qual é a sua ocupação?

12.1. () Autônomo(a) 12.4. () Empregado(a) Assalariado(a)

12.2. () Aposentado(a) 12.5. () Outra. Qual?

_____.

12.3. () Funcionário(a) Público(a) 12.6. () Não trabalha.

13. Assinale sua faixa de renda mensal familiar (pode ser aproximada):

- 13.1 () Até 1 salário mínimo
13.2 () Mais de 1 a 2 salários
13.2 () Mais de 2 a 3 salários
13.3 () Mais de 3 a 5 salários
13.4 () Mais de 5 a 10 salários
13.5 () Mais de 10 a 20 salários
13.6 () Mais de 20 salário

14. Qual das seguintes afirmações é a mais próxima da quantidade de risco que você está disposto(a) a assumir quando economiza ou faz investimentos?

- 14.1 () Assumo um risco financeiro substancial, esperando ganhar um retorno substancial.
14.2 () Assumo um risco financeiro acima da média, esperando ganhar um retorno substancial.
14.3 () Assumo um risco financeiro médio, esperando ganhar um retorno médio.
14.4 () Não desejo assumir risco financeiro.

15. Em geral, como o seu melhor amigo o descreveria como um tomador de risco?

- 15.1 () Um jogador
15.2 () Alguém desejoso de assumir riscos após uma pesquisa adequada
15.3 () Um cauteloso
15.4 () Uma pessoa avessa a risco

Marque com um “x” quanto risco você percebe:	Nenhum risco	Pouco Risco	Risco Moderado	Muito Risco	Risco Extremo
16. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.					
17. Ser avalista de alguém.					
18. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.					
19. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.					
20. Empréstimo 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
21. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.					
22. Ser avalista de alguém.					
23. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.					
24. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.					
25. Empréstimo para amigo/familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.					
1-DISCORDO MUITO 2 – DISCORDO 3 – INDIFERENTE 4 – CONCORDO 5 – CONCORDO MUITO					
Marque um “x” no seu comportamento e modo de pensar de acordo com a escala ao lado:	1	2	3	4	5
26. Dinheiro ajuda a ser feliz					
27. Dinheiro significa prazer					
28. Dinheiro atrai felicidade					
29. Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar					
30. O dinheiro ajuda a tornar as relações amorosas mais agradáveis					
31. Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros					
32. Quem é rico impõe sua personalidade					
33. Quem tem dinheiro é o centro das atenções					
34. Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em todos os lugares					
35. As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro					
36. Dinheiro gera desconfiança entre					

peessoas					
37. Dinheiro provoca traições					
38. Dinheiro causa assassinatos					
39. Dinheiro provoca neuroses					
40. Dinheiro provoca desavenças com parentes					
41. Ajudar quem precisa é melhor que guardar dinheiro					
42. As pessoas deveriam dar menos importância a bens materiais					
43. Os pais devem ensinar os filhos a serem generosos					
44. Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro					
45. Dinheiro é uma coisa complicada para mim					
46. Dinheiro provoca frustrações					
47. Pensar em dinheiro me deixa deprimido					
48. Dinheiro gera progresso					
49. Dinheiro resolve problemas sociais					
50. O dinheiro constrói um mundo melhor					
51. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente					
52. Pessoas pobres são impedidas de ir a lugares frequentados por gente rica					
53. Pessoas negras e pobres são vistas como perigosas					
54. Dinheiro lembra contrastes sociais					
55. Crianças ricas são ensinadas a evitar contato com crianças pobres					
56. Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas					
57. Eu investiria dinheiro em eventos culturais					
58. Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes					
59. Eu investiria dinheiro em inovações tecnológicas					
60. Quem tem dinheiro deve empregá-lo no desenvolvimento do país					
61. Ficarei completamente realizado quando atingir a situação que determinei para mim					
63. Quero deixar minha família amparada financeiramente quando eu morrer					

64. Acho importante fazer convênios de saúde					
65. Acho importante ter seguro de vida					
66. Tenho medo de gastar mais do que posso					

MUITO OBRIGADO PELO PREENCHIMENTO