



ENTENDENDO A ATITUDE AO ENDIVIDAMENTO:

Fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas o
determinam?

1- Jéssica Pulino Campara*

Mestre em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (PPGA/UFSM).
Doutoranda no Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina (PPGA/UFSC),
Brasil.
jecampara@hotmail.com
<http://lattes.cnpq.br/5040738435210574>

2- Kelmara Mendes Vieira

Doutora em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Brasil.
Professora do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria (PPGA/UFSM) e
Editora da Revista Sociais e Humanas, Brasil.
kelmara@terra.com.br
<http://lattes.cnpq.br/4786960732238120>

3- Paulo Sergio Ceretta

Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (2001).
Professor Associado do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria
(PPGA/UFSM), Brasil.
ceretta10@gmail.com
<http://lattes.cnpq.br/3049029014914257>

Diego Maganhotto Coraiola – Editor Geral

Editor responsável pela submissão:

Diego Maganhotto Coraiola.

Artigo analisado via processo de revisão duplo cego (*Double-blind*).

Recebido em: 11/08/2014

Aprovado em: 16/03/2016

Última Alteração: 24/05/2016

* Contato Principal: Avenida Roraima, nº1000, Prédio 74 c, Sala 4212, Camobi, Santa Maria – RS, Brasil. CEP: 97105-900

ENTENDENDO A ATITUDE AO ENDIVIDAMENTO: FATORES COMPORTAMENTAIS E VARIÁVEIS SOCIOECONÔMICAS O DETERMINAM?

RESUMO

A compreensão dos aspectos inerentes à dívida é um tema muito discutido na academia, todavia, são poucos os estudos que relacionam aspectos comportamentais e socioeconômicos à atitude ao endividamento. Nesse sentido, o objetivo deste trabalho é identificar a influência de fatores comportamentais e de variáveis socioeconômicas na atitude ao endividamento. Para isso foram pesquisadas 1.468 pessoas, residentes em 31 municípios pertencentes à Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense. Para análise dos dados, realizou-se a estatística descritiva, os testes de diferença de média (*teste t* e *Post Hoc*) e a análise de regressão linear. Os principais resultados revelam que, em média, os entrevistados não possuem tendência ao acúmulo de dívida, não são tolerantes ao risco, possuem uma baixa atitude ao endividamento, uma adequada atitude financeira, não são compradores compulsivos e detêm um bom comportamento financeiro. Por fim, identificou-se que os homens devem preocupar-se de maneira mais efetiva com a manutenção de uma boa atitude financeira, bem como evitar as compras compulsivas e manter um comportamento financeiro adequado.

Palavras-Chave

Atitude ao endividamento; Atitude financeira; Compras compulsivas; Comportamento financeiro; Variáveis socioeconômicas.

UNDERSTANDING ATTITUDE TO INDEBTEDNESS: DO BEHAVIORAL AND VARIABLE FACTORS AND SOCIOECONOMIC VARIABLES DETERMINE?

ABSTRACT

The comprehension about aspects related to debt is a point that has been frequently discussed in the academy, however, only a few studies have related behavioural and socioeconomic factors to the attitude to indebtedness. In this sense, the objective of this study is to identify the influence of behavioural factors and socioeconomic variables regarding indebtedness. To achieve it, we researched 1.458 individuals who live in 31 counties in the Western Central Mesoregion of Rio Grande do Sul. To analyse the data, the descriptive statics, tests for difference of means (*t* test and *Post Hoc*) and the analysis of a linear regression have been made. The main results show that, on average, the respondents do not have tendency to accumulate debts, they are not tolerant to risk, they have low attitude to indebtedness, an adequate financial attitude, they are not compulsive buyers and they have a good financial behaviour. Finally, it has been identified that men should worry in a more effective way with the maintenance of a financial attitude, avoiding compulsive shopping and maintaining adequate financial behaviour.

Keywords

Attitude to indebtedness; Financial attitude; Compulsive shopping; Financial behaviour; Socioeconomic variables.

1 Introdução

A disseminação e facilidade de acesso ao crédito têm, por um lado, auxiliado a vida das pessoas, que passam a ter uma ampla variedade de opções de recursos, mas por outro, estimula o consumo inconsciente. Parker, Haytko e Hermans (2009) corroboram com essa afirmação, elucidando que as pessoas são estimuladas constantemente ao consumo, tanto pela sociedade e mídias de marketing que se beneficiam desse contexto para elevar o nível das vendas de produtos e serviços, quanto pela variedade de produtos financeiros disponibilizados no mercado. Dentro dessa perspectiva, Bernthal, Crockett e Rose (2005) salientam que o enraizamento da cultura consumista na sociedade contemporânea tem contribuído fortemente para o maior endividamento pessoal.

Considerando a ascensão do endividamento, diversos estudos vêm sendo desenvolvidos tanto pela academia quanto pelos órgãos públicos e pelo mercado financeiro, para avaliar o nível de propensão à dívida e seus fatores determinantes (Kim & DeVaney, 2001). A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (<http://g1.globo.com/economia/seu-dinheiro/noticia/2014/01/endividamento-das-familias-cresce-em-janeiro-segundo-cnc.html>) destacou que o percentual de famílias endividadas elevou de 61,5% (fevereiro de 2013) para 63,4% (fevereiro de 2014), principalmente em decorrência dos débitos dos brasileiros com cheque pré-datado, cartão de crédito, cheque especial, carnê de loja, empréstimo pessoal, prestação de carro e seguro.

Esse cenário impulsiona a realização de diversos estudos com o intuito de compreender os determinantes do endividamento, pois as evidências do elevado nível de dívida são eminentes. Entretanto, ainda não se identifica uma consonância entre as pesquisas que apontem um conjunto fixo de aspectos que influenciem o nível de dívida dos indivíduos. Nesse sentido, há alguns estudos que ressaltam a representatividade da atitude financeira, que é a importância atribuída por um indivíduo às boas práticas de gestão financeira, sendo que quanto maior ela for, melhor será a atitude ao endividamento (Shockey, 2002). Compreende-se, portanto, que atitudes financeiras positivas como evitar juros abusivos, valorizar a manutenção de recursos financeiros e fazer atividades que não gerem custos excessivos, acarretam economia e segurança, proporcionando tranquilidade financeira e menor probabilidade de contrair dívida (Piccini & Pinzetta, 2014).

Há outros estudos que consideram o comportamento de compras compulsivas como um determinante para maiores níveis de dívida. Isso por que para compradores compulsivos, a falta de controle e a irresistível vontade de comprar fazem com que esse processo desempenhe papel central na vida dessas pessoas, levando-as a adquirir os objetos desejados, sem prévio planejamento financeiro, o que os torna mais vulneráveis a dívida (Richins, 2011). Ainda há aqueles que evidenciam o comportamento financeiro como influenciador da atitude ao endividamento, pois segundo Atkinson e Messy (2012), é o adequado comportamento financeiro que determina um bom planejamento das despesas e a construção da segurança financeira.

Além desses aspectos comportamentais, variáveis socioeconômicas também estão sendo elencadas como determinantes para o nível de dívida. Nesse contexto, destaca-se a diferença de gênero, a idade e o nível de renda. Quanto ao gênero, identificam-se estudos que apontam as mulheres como mais vulneráveis a dívida (Berg, Sanem, Lust, Ahluwalia & Kirch, 2010) e aqueles que apontam os homens (Muller, 2010; Huang & Kisgen, 2013). Referente à idade há duas correntes, aquela que acredita que indivíduos mais velhos (idade superior a 75 anos) sejam mais tendentes à dívida (Bricker, Kennickell, Moore & Sabelhaus, 2012) e aqueles que revelam as pessoas com menor faixa etária como os mais tendentes à dívidas (Keese, 2012; Tan, Yen & Loke, 2011). Por fim, identifica-se que o nível de renda pode influenciar na atitude ao endividamento, sendo que há quase uma unanimidade dos estudos que destacam as pessoas com menores faixas de renda como as mais suscetíveis à dívida (Zerrenner, 2007; Bricker *et al.*, 2012).

Diante do cenário exposto, o endividamento deve ser compreendido a partir da interdisciplinaridade, buscando suporte nas diversas áreas do conhecimento. Com isso, o objetivo principal do estudo é identificar a influência de fatores comportamentais e de variáveis de perfil na atitude ao endividamento. Busca-se ainda: i) investigar a propensão ao endividamento, a atitude financeira, as compras compulsivas e o comportamento financeiro; ii) verificar se há diferença de média entre gênero, idade e renda, se considerada a atitude ao endividamento; e iii) mensurar a influência da atitude financeira, das compras compulsivas, do comportamento financeiro, do gênero, da idade e da renda sobre a atitude ao endividamento.

Dentre as contribuições da pesquisa destaca-se uma maior compreensão dos fatores determinantes do endividamento e a identificação dos grupos socioeconômicos mais propensos a apresentarem altos níveis de dívida, possibilitando que, no futuro, possam ser adotadas medidas ou estratégias específicas para os indivíduos detentores desses problemas. Como inovação do estudo destaca-se a análise simultânea da influência de fatores comportamentais e de perfil na atitude ao endividamento.

O trabalho está estruturado em cinco seções, incluindo a introdução. A segunda seção apresenta a base teórica e empírica que sustenta o estudo. A terceira parte contempla o percurso metodológico adotado. Na sequência, são apresentados os resultados e, por fim, as considerações mais relevantes sobre a temática abordada, as limitações e as principais sugestões para estudos futuros.

2 Referencial Teórico

A fim de construir conhecimento empírico que balize a análise dos resultados, busca-se compreender de maneira mais aprofundada os temas de interesse desse estudo. Dessa maneira, o referencial teórico está subdividido em dois blocos: o primeiro abrange a propensão ao endividamento e seus determinantes comportamentais (atitude financeira, compras compulsivas e comportamento financeiro) e o segundo destaca a influência das variáveis socioeconômicas sobre a atitude ao endividamento.

2.1 Propensão ao Endividamento e seus Fatores Determinantes

As alterações no contexto econômico, as facilidades de acesso ao crédito e à ampla oferta de produtos financeiros são os aspectos que têm estimulado a sociedade ao consumo e, conseqüentemente, a maior propensão ao endividamento. Ratificando essa afirmação, diversos estudos têm evidenciado a ascendência do nível de dívida da sociedade, chegando, em alguns casos, a patamares tão elevados que se esgotam as condições de pagamento (Dyran, Kohn, 2007; Frade, Lopes, Jesus & Ferreira, 2008; Lusardi, Tufano, 2009; Gathergood, 2012). Para melhor compreender esse panorama, inicialmente faz-se necessário entender o conceito de endividamento e sobre-endividamento.

Nesse sentido, Greenberg (1980) elucida que o endividamento é um compromisso financeiro firmado hoje para ser quitado posteriormente. Quando o indivíduo se torna incapaz de arcar com essa responsabilidade monetária, deixando em atraso contas e despesas, ultrapassa a barreira do endividamento e chega a patamares de sobre-endividamento (KEESE, 2012). Nos dois níveis de dívida citados, há diversas correntes de investigação, sendo as conseqüências da dívida e os fatores determinantes os aspectos mais investigados.

Salienta-se ainda o termo “atitude ao endividamento”, definido por Moura (2005, p.68) como “o grau de favorabilidade frente ao endividamento”. Ou seja, considerando o ambiente em que o indivíduo se desenvolve, suas atitudes são estabelecidas em função de suas crenças em relação a cada ação ou objeto. Desse modo, torna-se mais vulnerável à dívida a pessoa que apresentar atitudes indesejáveis frente à gestão financeira. Atitude essa que, se tomada a partir da combinação de conceitos, informações e emoções sobre a aprendizagem, resulta em uma predisposição a reagir favoravelmente (Shockey, 2002).

Como conseqüências negativas da dívida na vida das pessoas, destacam-se os resultados de um estudo realizado na Grécia. Nesse caso em específico, a crise econômica no país em 2007 reduziu o número de empregos e o nível salarial, o que elevou o endividamento da sociedade que a partir da falta de recursos financeiros passou a apresentar diversos problemas, como o aumento da infecção pelo vírus HIV, disseminação do uso de drogas, maximização do número de suicídios e elevação da violência. (Kentikelenis, Karanikolos, Papanicolas, Basu & Mckee, 2011). De maneira análoga, Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young e Kamas (2006) e Keese e Schmitz, (2010) explanaram que o endividamento pode gerar problemas financeiros, tais como a insolvência, menor percepção da capacidade de gerenciamento do dinheiro, menor sensação de bem-estar financeiro e emoções negativas, que acarretam problemas de saúde, como o stress e a angústia.

Partindo dessas evidências, buscam-se fatores que justifiquem o aumento do endividamento e suas respectivas conseqüências, para que possam ser apontados e de alguma maneira, controlados. Assim, há autores que evidenciam a atitude financeira, outros o comportamento de compra compulsiva e ainda aqueles que exibem o comportamento financeiro.

A atitude financeira é abordada como um determinante da dívida, pois se refere às práticas saudáveis de gestão financeira, como a elaboração de orçamentos, o pagamento em dia dos compromissos financeiros, o ato de poupar e a gestão do gasto no cartão de crédito. Essas atitudes são subsídios para os indivíduos manterem o controle sobre suas receitas e despesas, a fim de melhorar a situação das finanças pessoais, evitando o ciclo de gastos excessivos e a conseqüente dívida (Pham, Yap & Dowling, 2012). Neste mesmo contexto, Xiao Tang, Serido & Shim. (2011) encontraram que a presença de atitudes e comportamentos financeiros satisfatórios influencia negativamente a atitude ao endividamento. Essas evidências estão em consonância com a pressuposição de que a manutenção de boas atitudes e bons comportamentos proveem as

ferramentas básicas para a gestão eficaz e responsável dos recursos monetários (Mendes-Da-Silva, Nakamura & Moraes, 2012).

Já comportamento de compra compulsiva é caracterizado pela compra repentina, não planejada e associada a um forte desejo e sentimento de prazer, o que faz com que o consumo aumente indiscriminadamente, sem que a pessoa analise suas condições financeiras para arcar com as obrigações auferidas (Lejoyeux & Weinstein, 2010). Diante desse comportamento, o aumento da dívida é eminente, pois o comportamento de compra compulsiva faz com que os indivíduos tenham uma preocupação constante com o consumo, assim, a perda de controle sobre o processo de compra torna-se inerente, o que conduz a um aumento do endividamento (Muller, Claes, Mitchell, Faber, Fischer & Zwaan, 2011). Kyrius, McQueen e Moulding (2013) corroboram com essa linha de pensamento, elucidando que a compra compulsiva opera como um ciclo negativo, pois o consumo, no curto prazo, tende a aliviar emoções negativas, no entanto, em longo prazo, a falta de satisfação com os objetos adquiridos e as consequências negativas decorrentes da compra compulsiva servem para perpetuar a depressão e a baixa autoestima. Portanto, a compra compulsiva pode ser entendida como uma atividade que produz recompensas de curto prazo e consequências negativas, como o endividamento em longo prazo.

Por fim, discorre-se sobre o comportamento financeiro que é a maneira que os indivíduos lidam com o dinheiro em suas vidas (OECD, 2012). Desse modo, é o adequado comportamento financeiro que determina um bom planejamento das despesas e a construção da segurança financeira, sendo assim um alicerce positivo para situação monetária dos indivíduos (Atkinson & Messy, 2012). Neste contexto, estudos têm relatado o comportamento financeiro como um determinante para melhor gestão financeira (Lusardi & Mitchell, 2013). Klapper, Lusardi e Panos (2013) corroboram sugerindo que o comportamento responsável dos indivíduos é relacionado positivamente a uma maior participação nos mercados financeiros formais e relacionado negativamente ao uso de fontes informais de empréstimos. Além disso, os indivíduos com melhores comportamentos financeiros são mais propensos a relatar maiores níveis de poupança. Tendo essas evidências em vista, concebe-se que o bom comportamento financeiro é um mecanismo eficaz para menor propensão a dívida.

Esses fundamentos teóricos comprovam a representatividade de fatores comportamentais na atitude ao endividamento, mostrando que este pode ser explicado pela atitude financeira, compras compulsivas e comportamento financeiro. Para ampliar as investigações sobre possíveis variáveis que influenciem a atitude ao endividamento discorre-se sobre as variáveis socioeconômicas: idade, gênero e renda.

2.2 Influência das Variáveis Socioeconômicas sobre a Atitude ao Endividamento

Inicialmente discorre-se sobre o gênero, sendo que há abordagens divergentes neste sentido, pois existem estudos que revelam as mulheres como as mais propensas à dívida e outros que indicam os homens (Levitan & Wieler, 2008; Berg *et al.* 2010; Wang, Lu & Malhotra, 2011; Muller, 2010). Levitan e Wieler (2008) revelam que as mulheres são mais propensas ao endividamento pelo fato de que elas possuem altos desembolsos com os cuidados domésticos e pessoais, os quais não são tão representativos para os homens. Além disso, mesmo nos dias de hoje, o salário auferido por elas é inferior ao deles. Berg *et al.* (2010) também revelaram em seus estudos as mulheres como mais propensas ao acúmulo de dívidas. Segundo Lyons (2007) esse fato é decorrência do comportamento inadequado das mulheres frente ao uso do cartão de crédito, pois estas são mais predispostas a deixar de pagar a fatura integral do cartão por um período igual ou superior a dois meses. Por outro lado, há pesquisas que exibem os homens como mais propensos ao endividamento. Essa conjuntura é explicada principalmente pelo maior contato dos homens com produtos financeiros, pois eles costumam utilizar o crédito rotativo com maior frequência do que as mulheres (Wang, Lu & Malhotra, 2011), além de utilizar de forma mais extensiva o cartão de crédito, o empréstimo pessoal, o empréstimo consignado, o limite de cheque e o limite da conta (Muller, 2010). Esses comportamentos contribuem para os maiores níveis de endividamento do gênero masculino, que tende a ser mais autoconfiante (Huang & Kisgen, 2013).

Em relação à faixa etária, pesquisas sugerem que os indivíduos mais jovens são mais vulneráveis a comportamentos inadequados no uso do dinheiro e, conseqüentemente, ao endividamento (Gathergood, 2012; Sevim, Temizel & Sayilir, 2012). De maneira mais detalhada, jovens de 18 a 25 anos são mais predispostos a assumir riscos e a apresentar menor estabilidade financeira, o que pode explicar a maior vulnerabilidade à dívida (Worthy; Jonkman & Blinn-Pike, 2010). Resultado distinto a estes foi auferido por Keese (2012), o qual identificou que os mais jovens (menos de 30 anos) tendem a perceber o peso da dívida significativamente mais baixo, enquanto que os chefes de família com idade superior aos 45 anos são mais propensos a encargos maiores.

Ratificando esses achados Bricker *et al.* (2012) identificam os idosos, com mais de 75 anos, como os mais predispostos a dívida, pelo fato de preocuparem-se menos com o futuro.

Outro fator que pode estar diretamente relacionado aos níveis de endividamento diz respeito à renda. Em observação sobre o endividamento de consumidores de baixa renda (até 3 salários mínimos) da cidade de São Paulo, Zerrenner (2007) revelou que a população pesquisada apresentava níveis significativos de endividamento. De forma análoga, ao avaliar as mudanças ocorridas no nível de renda e nas finanças das famílias americanas entre os anos 2007 e 2010, pesquisadores constataram que o endividamento é superior entre as famílias com menor nível de renda, principalmente pela restrição orçamentária (Bricker *et al.*, 2012). A Figura 1 ilustra um resumo das relações entre o gênero, a idade e a renda se considerada a atitude ao endividamento.

Variáveis	Relação do gênero com os fatores	Autores
Gênero	As mulheres possuem uma maior propensão ao endividamento.	Levitan e Wieler (2008); Berg <i>et al.</i> (2010); Lyons (2007); Faber e O'Guinn (1992) e D'Astous, Maltais e Roberge (1990)
	Os homens possuem uma maior propensão ao endividamento	Wang, Lu e Malhotra (2011); Muller (2010); Huang e Kisgen (2013)
Idade	Pessoas mais velhas apresentam menor probabilidade de assumir dívidas	Ponchio, (2006); Gathergood, (2012); Sevim, Temizel e Sayilir, (2012); Worthy, Jonkman e Blinn-Pike, (2010).
	Os chefes de família com idade superior aos 45 anos são mais propensos a encargos maiores, ou seja, dívida mais elevadas.	Keese, (2012).
Renda	O endividamento é superior entre as famílias com menor nível de renda.	Zerrenner, (2007); Bricker e Kennickell, (2012), Allwood, Balchin, Burgess, Gluckman, Murray, Nancarrow e Shakos (2010).

Figura 1. Resumo das relações de gênero, idade e renda sobre a atitude ao endividamento.

Fonte: Elaborado pelos autores.

3 Método

O método está estruturado em três subseções. Na primeira é evidenciada a população em estudo seguido pela descrição da amostra. Na sequência, é descrito o instrumento de coleta de dados e, por fim, são elencados os procedimentos estatísticos adotados para análise dos dados.

3.1 População e Amostra

A população alvo do estudo compreende os residentes da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense que é formada pela união de 31 municípios, agrupados em 3 microrregiões (Microrregião de Santa Maria, de Restinga Seca e de Santiago). Para determinar o tamanho da amostra realizou-se o processo de amostragem considerando um erro de 3%, um nível de confiança de 95% e uma população finita de 536.938 que representa o total de indivíduos que residem na região em estudo. Sendo assim, a amostra mínima a ser atingida é 1.066 pessoas, distribuídas entre as microrregiões da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense. A aplicação do instrumento de coleta de dados foi realizada em cada estrato, no caso, em cada município. Os questionários foram aplicados, em ambiente externo, através do contato com os moradores dispostos a participar da pesquisa nos meses de maio a julho de 2014. Ao final da coleta atingiu-se 1468 questionários válidos.

Ressalta-se que antes da realização dessa pesquisa o projeto foi submetido ao Sistema Nacional de Informações sobre Ética em Pesquisa (SISNEP), o qual foi aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Santa Maria com o Certificado de Apreciação do Comitê de Ética (CAAE número 29365914300005346). Assim, todos os indivíduos que se disponibilizaram a participar da pesquisa receberam o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido do Comitê de Ética.

3.2 Instrumento de Coleta de Dados

Para coleta de dados utilizou-se um questionário estruturado com seis blocos de questões. O primeiro, composto por oito variáveis, compreende a investigação inerente ao perfil da dívida, sendo os questionamentos acerca da fonte de renda familiar, do responsável pelas finanças da residência, do quanto este sabe sobre gerenciamento financeiro, do quão satisfeito o respondente está com o controle de suas finanças, como estão seus gastos e seus prazos de pagamentos e qual a sua tolerância ao risco.

No segundo bloco constam 17 questões que tratam da Atitude ao Endividamento, desenvolvida originalmente por Lea, Webley e Walker (1995), os quais abordam como os indivíduos

se comportam com o uso do dinheiro, como planejam suas aquisições, se acham adequado o consumo a prazo, o que pensam sobre a aquisição de empréstimos com amigos, entre outros questionamentos ligados aos recursos financeiros e a probabilidade de executar tarefas que possam torná-los mais propensos ao consumo. A escala utilizada é do tipo *likert* de cinco pontos (1 – Discordo Totalmente, 2 – Discordo, 3 – Indiferente, 4 – Concordo e 5 – Concordo Totalmente). Salienta-se que as questões 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30 e 31 são invertidas. Nesta escala, quanto maior a concordância do indivíduo com a alternativa, maior sua atitude ao endividamento.

O terceiro bloco contempla 15 variáveis sobre Atitude Financeira adaptadas de Parrotta e Johnson (1998). A escala do tipo *likert* de cinco pontos visa identificar como o indivíduo avalia sua gestão financeira, sendo quanto maior a concordância pior a atitude financeira. Ressalta-se que a partir da questão 27 até a 33 a escala é invertida.

O quarto grupo de questões refere-se ao consumo compulsivo dos entrevistados. Para isso utiliza-se a escala original de Faber e O'Guinn (1992) adaptada e reaplicada no Brasil por Leite, Rangé, Ribas, Filomensky e Silva (2011), os quais fizeram todos os procedimentos psicométricos para a revalidação da escala no cenário brasileiro a partir de cinco passos: 1) tradução inicial; 2) síntese das traduções; 3) tradução reversa; 4) revisão por especialistas e 5) aplicação piloto ou testagem preliminar. Posterior ao desenvolvimento desse processo nas quatorze variáveis propostas inicialmente, Leite *et al.* (2011) valida sete questões, as quais já tinham sido selecionadas por Faber e O'Guinn (1992) como as mais significativas para o modelo. O intuito maior da aplicação dessa escala é a possibilidade de visualizar quão voltados ao consumo os respondentes estão, ou seja, como eles se comportam diante da diversidade de produtos e serviços ofertados, se compram apenas quando necessitam ou adquirem pelo simples prazer de consumir. Para isso utilizou-se uma escala do tipo Likert de cinco pontos (1 – discordo totalmente, 2 – Discordo, 3 – Indiferente, 4 – Concordo e 5 – Concordo Totalmente), sendo que, quanto maior a concordância dos respondentes com as variáveis, mais compradores compulsivos eles são.

A escala de Comportamento Financeiro é composta por questões adaptadas de Shockey (2002), O'Neill e Xiao (2012) e OECD (2013). A escala, composta por treze questões do tipo *likert* de cinco pontos (1 – Nunca, 2 – Quase Nunca, 3 – Às vezes, 4 – Quase Sempre e 5 - Sempre) avalia o nível de comportamento financeiro dos indivíduos. Quanto menor a frequência do respondente nas afirmações feitas, pior será o seu comportamento no gerenciamento de suas finanças.

Salienta-se que as escalas de Atitude ao Endividamento, Atitude Financeira e Comportamento Financeiro tiveram de ser validadas para o cenário em estudo. Para isso, foi realizada a tradução reversa por duas pessoas fluentes em língua inglesa e, posteriormente, as escalas (já traduzidas) foram submetidas a análise de conteúdo, a qual foi desenvolvida por três especialistas na área.

Na última seção estão listadas as questões referentes ao perfil dos respondentes, o qual é representado pelas variáveis: gênero, idade, estado civil, se é estudante e qual o curso e semestre cursado, número de dependentes, nível de escolaridade, nível de escolaridade do pai, nível de escolaridade da mãe, ocupação, renda média mensal própria e familiar.

3.3 Tratamento dos dados

Concluída a etapa de coleta de dados, procedeu-se à análise dos mesmos mediante a utilização do software SPSS 17.0®. Em um primeiro momento, calculou-se a estatística descritiva dos dados com o objetivo de identificar o perfil dos respondentes bem como a média, a mediana e o desvio padrão dos fatores comportamentais.

Posteriormente passa-se para a análise da variância, que avalia as diferenças de média entre grupos (Hair, Black, Babin, Anderson & Ronald, 2010), por meio da *OneWay* –ANOVA realizada em três testes: homogeneidade da variância, *F ANOVA* ou *F de Welch* e *Post-Hoc H.D.S. de Tukey* ou *Post-Hoc de Games-Howell*.

Para observar a homogeneidade da variância (igualdade das variâncias entre os grupos investigados) utiliza-se o teste de Levene. Para testar a “hipótese nula de médias equivalentes de grupos sobre uma variável dependente” utiliza-se o teste F (Hair *et al.*, 2010, p. 278). No caso de o teste de Levene ter sido significativo, ao invés de utilizar o teste F, emprega-se o teste F de *Welch*, o qual é robusto nesses casos (Field, 2009; Pestana & Gageiro, 2008).

Se o teste F apresentar significância, parte-se para o teste *Post-Hoc H.S.D. de Tukey*, o qual evidencia as diferenças de média que se demonstrarem significativas entre os grupos (Hair *et al.*, 2010). Optou-se, em meio a vários testes *Post-Hoc*, pela execução do H.S.D. de *Tukey*, que é o mais adequado para a análise de comparações múltiplas (PESTANA; GAGEIRO, 2008). Salienta-se que, se houver violação da homocedasticidade, ao invés do teste *Post-Hoc H.S.D. de Tukey*, usa-se o teste

Post-Hoc de *Games-Howell*, o qual é específico para essa situação e demonstra um melhor desempenho (Field, 2009). Esse procedimento será realizado para as variáveis renda própria, renda familiar e idade. Para a variável de gênero será utilizado o teste de diferença de média t de *Student* (Teste t), utilizado para comparar duas médias.

Por fim, visando verificar quais os determinantes da atitude ao endividamento, realizou-se uma regressão linear múltipla, a qual se ocupa do estudo da dependência de uma variável em relação a uma ou mais variáveis explicativas (Gujarati & Porter, 2011). Para a realização do teste adotou-se o método *enter* com probabilidade F de 5%. Como fator dependente adotou-se a atitude ao endividamento, sendo os fatores Atitude Financeira, Compras Compulsivas, Comportamento Financeiro e as variáveis renda própria, renda familiar, idade e gênero como independentes. Ressalta-se que o gênero é considerado como uma variável binária, ou seja, *dummy* gênero (1 masculino, 0 feminino). Dessa forma, para verificar se as variáveis dependentes apresentam relação com as variáveis independentes, utilizou-se a Equação [1].

$$Y_i = \alpha_0 + \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 + \beta_4 + \beta_5 + \beta_6 + \beta_7 + \varepsilon_i \quad [1]$$

Onde:

Y_i = Atitude ao Endividamento;

α_0 = coeficiente angular da regressão;

β_1 = Atitude Financeira;

β_2 = Compras Compulsivas;

β_3 = Comportamento Financeiro;

β_4 = *dummy* de gênero;

β_5 = idade;

β_6 = renda própria;

β_7 = renda familiar e

ε_i = coeficiente de perturbação que representa o erro.

Após a análise de regressão linear múltipla, verificou-se o coeficiente de correlação R^2 , utilizado conforme Hair *et al.* (2010), para representar a quantidade de variação na variável dependente explicada pelas variáveis independentes combinadas. Com limites entre $0 \leq R^2 \leq 1$, o modelo apresenta um perfeito ajustamento quando o R^2 for igual a 1.

A adequação da regressão foi averiguada mediante os testes de normalidade, autocorrelação, multicolinearidade e homocedasticidade. Para verificar a normalidade do erro, realizou-se o teste de *Kolmogorov-Smirnov* (KS) sob a hipótese nula de que a distribuição da série testada é normal. A detecção da autocorrelação entre os resíduos da regressão foi verificada através do teste de *Durbin Watson* sob (Gujarati & Porter, 2011). A premissa da multicolinearidade dos fatores foi examinada por meio do Fator de Inflação de Variância (FIV).

Ao rodar os dados, a premissa de homocedasticidade foi violada para dar robustez aos resultados. Todos os modelos foram reestimados utilizando a técnica *White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors&Covariance*, a qual corrige os erros-padrões e covariâncias, tornando-os robustos para o pressuposto de não-heterocedasticidade.

4 Análise dos resultados

A pesquisa foi realizada na mesorregião central do Estado do Rio Grande do Sul, com 1.468 indivíduos. O perfil dos respondentes é evidenciado na Tabela 1.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual válido*
Gênero	Masculino	623	42,73
	Feminino	835	57,27
	Missing	10	0,68
Idade	Até 22 anos	360	24,52
	De 23 até 30 anos	368	25,07
	De 31 até 43 anos	351	23,91
	Mais de 43 anos	389	26,50
	Missing	0	0,00
Estado civil	Solteiro	714	49,24
	Casado	625	43,10
	Separado	78	5,38
	Viúvo	33	2,28
	Missing	18	1,22

Continua...

Continuação...

Você é estudante?	Não	855	60,55
	Sim	557	39,45
	Missing	56	3,81
Possui dependentes?	Não	808	56,07
	Sim	633	43,93
	Missing	27	1,83
Nível de escolaridade	Ensino Fundamental	180	12,67
	Ensino Médio	613	43,14
	Curso Técnico	145	10,20
	Ensino Superior	366	25,76
	Especialização ou MBA	72	5,07
	Mestrado	35	2,46
	Doutorado	8	0,56
	Pós-doutorado	2	0,14
	Missing	47	3,20
O maior nível de escolaridade dos seus pais	Ensino Fundamental	752	52,92
	Ensino Médio	343	24,14
	Curso Técnico	50	3,52
	Ensino Superior	208	14,64
	Especialização ou MBA	38	2,67
	Mestrado	17	1,20
	Doutorado	7	0,49
	Pós-doutorado	6	0,42
	Missing	47	3,20
Ocupação	Funcionário (a) público(a)	232	16,33
	Empregado (a) assalariado(a)	588	41,38
	Profissional liberal	49	3,45
	Autônomo(a)	174	12,24
	Agricultor(a)	20	1,41
	Aposentado(a)	68	4,79
	Não trabalha	156	10,98
	Outro	134	9,43
	Missing	47	3,20
Faixa de renda média mensal própria bruta	Não possui renda própria	179	12,48
	Até R\$ 868,00	339	23,64
	Entre R\$ 868,01 e R\$ 1.738,00	449	31,31
	Entre R\$ 1.738,01 e R\$ 2.604,00	165	11,51
	Entre R\$ 2.604,01 e R\$ 3.472,00	108	7,53
	Entre R\$ 3.472,01 e R\$ 5.208,00	104	7,25
	Entre R\$ 5.208,01 e R\$ 7.812,00	39	2,72
	Entre R\$ 7.812,01 e R\$ 10.416,00	29	2,02
	Mais de R\$ 10.416,00	22	1,53
Missing	34	2,31	
Faixa de renda média mensal familiar bruta	Até R\$ 868,00	123	8,38
	Entre R\$ 868,01 e R\$ 1.738,00	319	21,73
	Entre R\$ 1.738,01 e R\$ 2.604,00	247	16,83
	Entre R\$ 2.604,01 e R\$ 3.472,00	231	15,74
	Entre R\$ 3.472,01 e R\$ 5.208,00	202	13,76
	Entre R\$ 5.208,01 e R\$ 7.812,00	106	7,22
	Entre R\$ 7.812,01 e R\$ 10.416,00	90	6,13
	Mais de R\$ 10.416,00	105	7,15
	Missing	45	3,06

Tabela 1. Perfil dos entrevistados segundo as variáveis gênero, idade, estado civil, se é estudante ou não, escolaridade, ocupação e renda.

Nota: * Os percentuais de cada alternativa são referentes ao número de respondentes de cada variável.
Fonte: Dados da pesquisa.

Com base nos resultados da Tabela 1, percebeu-se que a maioria dos respondentes pertence ao sexo feminino (57,27%). Quanto à idade, constatou-se que a amostra foi bem distribuída, tendo a maior parcela dos respondentes mais de 43 anos (26,50%). Evidencia-se que grande parte da amostra são solteiros (49,24%), não são estudantes (60,55%), não possuem dependentes (56,07%), completaram o Ensino Médio (43,14%) e a maioria de seus pais concluíram o Ensino Fundamental (52,92%). Em relação à ocupação, 41,38% são empregados assalariados e recebem uma renda mensal própria de R\$ 868,01 a R\$ 1.738,00 (31,31%), sendo que a faixa de renda média mensal familiar bruta fica no mesmo intervalo (21,73%).

Após conhecer o perfil dos respondentes, o estudo buscou caracterizar como os mesmos se comportam em relação aos gastos. Para esta análise foram consideradas questões sobre a fonte de renda familiar, o responsável por tomar as decisões financeiras, o nível de conhecimento financeiro, onde aprendeu sobre finanças, como considera sua gestão financeira e qual a sua tolerância ao risco. Os resultados das questões são apresentados na Tabela 2.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual válido*
Qual a principal fonte de renda de sua família?	Salário	1007	70,97
	Aposentadoria ou pensão	134	9,44
	Benefícios ou subsídios do governo	15	1,06
	Ganhos próprios ou provenientes do negócio da família	241	16,98
	Auxílio de membros da família que não vivem na casa	12	0,85
	Auxílio de outra(s) pessoa(s)	10	0,70
	Missing	49	3,33
Quem é responsável por prover recursos para o pagamento das contas na sua família?	Você	321	22,14
	Você e seu(sua) parceiro(a)	557	38,41
	Seu(sua) parceiro(a)	41	2,83
	Você e outro membro da família	188	12,97
	Seus pais	330	22,76
	Outro membro da família	13	0,90
	Missing	18	1,22
Em comparação com as outras pessoas que você conhece, o quanto você sabe sobre como gerir o seu dinheiro?	Mais do que a maioria	474	33,03
	O mesmo que a maioria	693	48,29
	Menos do que a maioria	135	9,41
	Não sei	133	9,27
	Missing	33	2,24
Onde você mais aprendeu sobre como gerir o seu dinheiro?	Em casa com a minha família	690	47,98
	Na escola ou na faculdade	77	5,35
	Em cursos	37	2,57
	Nas conversas com os meus amigos	33	2,29
	Na internet, revistas, livros, tv ou rádio	50	3,48
	Sozinho, nas experiências ao gerir meu dinheiro	531	36,93
	Outros	20	1,39
	Missing	30	2,04
No geral, considerando seus bens, dívidas e poupança, quanto satisfeito você está com sua situação financeira?	Totalmente insatisfeito	76	5,25
	Insatisfeito	396	27,35
	Indiferente	129	8,91
	Satisfeito	776	53,59
	Totalmente satisfeito	71	4,90
	Missing	20	1,36
Do total de cartões de crédito que você possui, quantos está utilizando no momento?	Nenhum	551	37,79
	01 cartão de crédito	599	41,08
	02 cartões de crédito	223	15,29
	03 cartões de crédito	60	4,12
	04 cartões de crédito	14	0,96
	05 ou mais cartões de crédito	11	0,75
	Missing	10	0,68

Continua...

Continuação...

Com relação aos seus gastos, você diria que:	Gasto mais do que ganho	313	21,56
	Gasto igual ao que ganho	532	36,64
	Gasto menos do que ganho	607	41,80
	Missing	16	1,08
Qual das seguintes afirmações melhor descreve o quão bem você (e/ou sua família) está(ão) acompanhando atualmente as suas contas e compromissos de crédito?	Não possuo / não possuímos contas ou compromissos de crédito	160	11,00
	Eu estou / nós estamos pagando todas as contas e compromissos, sem quaisquer dificuldades	585	40,21
	Eu estou / nós estamos pagando todas as contas e compromissos, com algumas dificuldades	537	36,91
	Eu estou / nós estamos pagando todas as contas e compromissos, com muitas dificuldades	72	4,95
	Eu estou / nós estamos deixando em atraso algumas contas ou compromissos de crédito	47	3,23
	Eu estou / nós estamos com sérios problemas financeiros, atrasando contas e compromissos de crédito	16	1,10
	Não sei	38	2,61
	Missing	13	0,88
Qual das seguintes afirmações está mais próxima da quantidade de risco financeiro que você está disposto(a) a assumir quando economiza ou faz investimentos?	Assumo um risco financeiro alto, esperando ganhar um retorno alto	61	4,22
	Assumo um risco financeiro acima da média, esperando ganhar um retorno acima da média	85	5,87
	Assumo um risco financeiro médio, esperando ganhar um retorno médio	278	19,21
	Não estou disposto(a) a investir em produtos com risco financeiro	1023	70,70
	Missing	21	1,43

Tabela 2. Perfil dos gastos, fonte de renda e situação financeira.

Nota: * Os percentuais de cada alternativa são referentes ao número de respondentes de cada variável.

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação às questões financeiras, a principal fonte de renda é o salário (70,97%), sendo que os principais responsáveis por prover os recursos para o pagamento das obrigações financeiras na família é o respondente, juntamente com seu cônjuge (38,41%). Em comparação com as outras pessoas, os entrevistados acreditam saber gerir seus recursos financeiros da mesma maneira que a maioria (48,29%). De forma similar, Shockey (2002) encontrou em seus resultados que a maior parte dos americanos pesquisados considera saber o mesmo que a maioria da população (45%). A aquisição desses conhecimentos de gestão foram auferidos em suas residências com a família (47,98%). Esse resultado assemelha-se aos encontrados por Shockey (2002), a qual revela que a maior parte dos americanos vincula o seu aprendizado financeiro às experiências pessoais (60%).

Posteriormente, questionou-se o quão satisfeito o respondente está com sua situação financeira, 53,59% deles alegaram estar satisfeitos. Quanto ao número de cartões de crédito, 41,08% diz utilizar 1 cartão de crédito. Referente ao nível de consumo e dívida, os entrevistados relatam gastar menos do que ganham (41,80%) e cumprir com todas as contas e compromissos, sem quaisquer dificuldades (40,21%). Mais uma vez esse resultado vai ao encontro dos revelados por Shockey (2002), o qual indica que ao questionar a situação financeira dos indivíduos residentes nos Estados Unidos 50% deles também afirmam pagar suas contas mensais e sobrar um pouco para gastos esporádicos. Por fim, referente à tolerância ao risco, os indivíduos revelam não estar dispostos a investir em produtos com risco financeiro (70,70%). Tais resultados iniciais já propiciam a suposição de que os entrevistados não possuem uma tendência a níveis elevados de endividamento, pois estes estão cumprindo com suas obrigações financeiras e não são tendentes ao risco.

Conhecido o perfil dos entrevistados e suas características em relação aos gastos, passou-se para a análise descritiva das variáveis que compõem os fatores atitude ao endividamento, atitude financeira, compras compulsivas e comportamento financeiro, conforme as Tabela 3, Tabela 4, Tabela 5 e Tabela 6 respectivamente.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
10. Fazer um empréstimo é bom porque permite aproveitar a vida.	2,02	2,00	0,92
11. É bom poder comprar agora e pagar somente depois.	2,60	2,00	1,11
12. O crédito é uma parte essencial do estilo de vida atual.	3,41	4,00	1,07
13. É melhor ficar devendo do que deixar as crianças sem presente de Natal.	2,10	2,00	1,03
14. Pedir dinheiro emprestado às vezes é bom.	2,22	2,00	1,04
15. Eu corro risco com o meu dinheiro.	2,45	2,00	1,11
16. Não há problemas em pegar dinheiro emprestado para pagar pelas coisas das crianças.	2,03	2,00	0,94
17. É importante viver com o que se tem de dinheiro. *	1,96	2,00	0,83
18. Mesmo com uma renda baixa, deve-se economizar um pouco regularmente.*	1,79	2,00	0,68
19. Dinheiro emprestado deve ser pago o mais rápido possível. *	1,64	2,00	0,68
20. A maioria das pessoas se endivida muito.*	1,86	2,00	0,77
21. É muito fácil para as pessoas obterem cartões de crédito. *	1,91	2,00	0,89
22. Eu não gosto de pedir dinheiro emprestado.*	1,83	2,00	0,91
23. Usar o crédito é errado.*	3,49	4,00	0,96
24. Eu prefiro passar fome a comprar comida fiado.*	3,73	4,00	0,98
25. Eu planejo as grandes compras com antecedência. *	2,15	2,00	0,97
26. Estar endividado nunca é bom.*	1,70	2,00	0,88

Tabela 3. Estatísticas descritivas das variáveis componentes da Atitude ao Endividamento

Fonte: Dados da pesquisa.

* Questões invertidas

A Tabela 4 apresenta os resultados da estatística descritiva da Atitude Financeira.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
27. É importante para a família desenvolver o hábito de economizar e mantê-lo.*	1,68	2,00	0,76
28. As famílias devem escrever os objetivos financeiros para ajudar a determinar as prioridades ao gastar.*	1,86	2,00	0,79
29. Ter um orçamento escrito é absolutamente importante para uma gestão financeira de sucesso.*	1,90	2,00	0,83
30. É essencial se planejar para possível perda de salário de algum membro da família.*	1,99	2,00	0,85
31. Planejar para gastar é essencial para administrar a vida com sucesso.*	1,75	2,00	0,74
32. Planejar para o futuro é a melhor forma de obter os resultados.*	1,73	2,00	0,74
33. Pensar em como você estará financeiramente em 5 ou 10 anos é essencial para o sucesso financeiro.*	2,11	2,00	0,92
34. As famílias devem se concentrar no presente ao gerir seus recursos financeiros.	3,42	4,00	1,06
35. Planejamento financeiro para a aposentadoria não é necessário para garantir segurança na velhice.	2,14	2,00	1,03
36. Ter planejamento financeiro dificulta a tomada de decisões de investimentos financeiros.	2,36	2,00	0,99
37. Ter um planejamento de economias não é importante nos dias atuais para suprir as necessidades financeiras.	1,99	2,00	0,91
38. Planejamento é desnecessário quando famílias se preocupam apenas com o dia-a-dia.	2,25	2,00	1,04
39. Controlar no papel o próprio dinheiro é muito trabalhoso para valer o esforço.	2,17	2,00	0,99
40. Economizar não é muito importante.	1,69	2,00	0,81
41. Enquanto os pagamentos mensais são realizados, não há necessidade de se preocupar com o tempo necessário para quitar dívidas antigas.	1,86	2,00	0,85

Tabela 4. Estatísticas descritivas das variáveis componentes da Atitude financeira

Fonte: Dados da pesquisa.

* Questões invertidas

Os resultados auferidos na Tabela 3 revelam que em média os entrevistados não possuem uma atitude favorável frente ao endividamento, pois a maioria das variáveis apresenta média em torno

de dois, indicando que os entrevistados discordam das afirmações propostas. Todavia, destacam-se as questões 12, 23, e 24, as quais exibem médias 3,41, 3,49 e 3,73, respectivamente. Estes valores estão mais próximos de quatro, ou seja, os respondentes concordam com a afirmação da questão 12 de que o crédito é uma parte essencial do estilo de vida atual (53,1% assinalaram a alternativa concordo), discordam da afirmação (49,6%) de que usar o crédito é errado (questão 23, invertida) e discordam (57,5%) de que passariam fome ao invés de comprar comida fiando (questão 24, invertida). Esse resultado corrobora com os evidenciados por Moura (2005), o qual, por meio da adaptação da mesma escala utilizada nessa pesquisa detectou que muitos indivíduos não possuem dívidas ou possuem dívidas em volumes bastante reduzidos. Todavia, contraria as evidências da CNC (http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/release_peic_fevereiro_2014.pdf), que destacou o aumento do nível de dívida dos brasileiros se comparado ao período de fevereiro de 2014 com o ano anterior.

A atitude financeira dos respondentes é favorável às boas práticas de gestão financeira, pois a média das alternativas gira em torno de dois, indicando que os entrevistados desenvolvem hábitos saudáveis em relação a seus recursos financeiros. Dentre as questões, a número 34 “As famílias devem se concentrar no presente ao gerir seus recursos financeiros” é a que apresenta maior média (média 3,42), ou seja, em média os indivíduos concordam que as famílias devem preocupar-se com a gestão financeira do presente ao invés de deterem-se nos compromissos passados ou futuros (52,2% dos respondentes concordam com a afirmação). Destaca-se ainda, que as pessoas concordam que desenvolver o hábito de economizar e mantê-lo é importante (média 1,68) e discordam da afirmação “Economizar não é muito importante” (média 1,68), o que demonstra que elas preocupam-se em poupar, atividade essa essencial para maior segurança financeira.

Resultado similar a este foi encontrado por Anthony (2011) em uma pesquisa realizada com 460 médicos na Malásia. O autor constatou que a maior parcela dos respondentes considera de extrema utilidade estabelecer e seguir padrões de poupança, planejar e precaver-se financeiramente para possíveis situações de dificuldade, planejar e controlar o gasto de recursos e fixar objetivos financeiros atuais e futuros, a fim de determinar as prioridades de gastos e garantir o bem-estar financeiro.

O próximo fator a ser investigado é o comportamento de compras compulsivas (Tabela 5).

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
42. Se sobra algum dinheiro ao final do período de pagamento, tenho que gastá-lo.	2,27	2,00	1,01
43. Sinto que os outros ficariam horrorizados se soubessem dos meus hábitos de comprar.	2,26	2,00	1,00
44. Comprei coisas apesar de não conseguir pagar por elas.	2,00	2,00	1,00
45. Emiti um cheque quando sabia que não tinha dinheiro suficiente no banco para cobri-lo.	1,70	1,00	0,90
46. Comprei algo para me sentir melhor comigo mesmo.	2,70	2,00	1,25
47. Sinto-me ansioso ou nervoso em dias que não vou às compras.	1,75	2,00	0,86
48. Paguei apenas o valor mínimo das minhas faturas de cartão de crédito.	1,90	2,00	1,03

Tabela 5. Estatísticas descritivas das variáveis componentes das Compras Compulsivas

Fonte: Dados da pesquisa.

Evidencia-se que os pesquisados não são propensos a apresentarem comportamento de compras compulsivas, pois todas as respostas permeiam a média dois, indicando que eles discordam das afirmações propostas. Dentre as variáveis salienta-se que a afirmativa “Emiti um cheque quando sabia que não tinha dinheiro suficiente no banco para cobri-lo” foi a que os indivíduos mais discordaram, sendo que 49,6% assinalaram a alternativa “discordo totalmente”, apontando que os respondentes são responsáveis quanto à emissão de cheques. As alternativas que detiveram as maiores médias foram “Se sobra algum dinheiro ao final do período de pagamento, tenho que gastá-lo (média 2,27)” e “Sinto que os outros ficariam horrorizados se soubessem dos meus hábitos de comprar (média 2,26)”, mas de mesma maneira indicam uma discordância por parte dos respondentes em relação a gastos excessivos. Esses resultados vão ao encontro dos de Veludo-de-Oliveira, Ikeda e Santos (2004). Os autores verificaram que a maior parcela dos entrevistados possui uma orientação predominantemente não-compulsiva, sendo somente 7,9% dos jovens classificados como compulsivos.

Para finalizar as análises de estatística descritiva das variáveis pertencentes aos fatores, explora-se o comportamento financeiro.

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
49. Anoto e controlo os meus gastos pessoais (ex.: planilha de receitas e despesas mensais).	3,35	3,00	1,33
50. Comparo preços ao fazer uma compra.	3,94	4,00	1,08
51. Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura.	3,31	3,00	1,29
52. Tenho um plano de gastos/orçamento.	3,40	3,00	1,30
53. Consigo identificar os custos que pago ao comprar um produto no crédito.	3,62	4,00	1,29
54. Pago minhas contas em dia.	4,44	5,00	0,82
55. Eu guardo parte da minha renda todo o mês.	3,20	3,00	1,33
56. Eu analiso minhas contas antes de fazer uma compra grande.	4,36	5,00	1,01
57. Eu pago as contas do cartão de crédito integralmente para evitar a cobrança de juros.	4,29	5,00	1,14
58. Eu poupo regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria.	3,28	3,00	1,35
59. Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial.	3,25	3,00	1,28
60. Possuo uma reserva financeira igual ou maior a 3 vezes as minhas despesas mensais, que possa ser resgatada rapidamente.	2,56	2,00	1,40
61. Nos últimos 12 meses tenho conseguido poupar dinheiro.	2,90	3,00	1,40

Tabela 6. Estatísticas descritivas das variáveis componentes do Comportamento Financeiro
Fonte: Dados da pesquisa.

Ao observar os resultados da Tabela 6 identifica-se que, de maneira geral, os respondentes comportam-se adequadamente em relação a suas finanças, evitando problemas como endividamento e descontrole monetário. Ratificando essa afirmação, salienta-se que 59,5% dos indivíduos sempre dizem pagar suas contas em dia (média 4,44), 61,9% sempre analisam suas contas antes de fazer uma grande compra (média 4,36) e 61,3% pagam a fatura integral do cartão de crédito, evitando assim, a cobrança de juros (média 4,29). Esses resultados são muito satisfatórios, pois indicam que os indivíduos se preocupam com seus compromissos financeiros.

Em contrapartida, 31,6% dos entrevistados revelaram não possuir uma reserva financeira igual ou maior a 3 vezes as despesas mensais, que possa ser resgatada rapidamente. A média dessa resposta é de 2,56, indicando que em média os respondentes quase nunca executam essa atividade. Além disso, nos últimos 12 meses eles alegam às vezes conseguir poupar dinheiro (23,8%, média 2,90), todavia a frequência de respostas é bastante dispersa, indicando que há indivíduos que sempre poupam (17,6%) e aqueles que nunca conseguem economizar (21,7%). Esse resultado é preocupante, pois a importância do ato de poupar está nos benefícios futuros recebidos por quem está habituado a guardar mensalmente um pouco de dinheiro (Shim, Serido & Tang, 2012). Além disso, Babiarez e Robb (2014) ressaltam que a baixa taxa de poupança acarreta problemas financeiros potenciais não somente em termos de insegurança financeira em longo prazo, mas também ocasiona, em curto prazo, preocupações quanto à capacidade das famílias em atender despesas inesperadas.

Posterior à descrição dos fatores, buscou-se verificar a confiabilidade das escalas a fim de formar os fatores Atitude ao Endividamento, Atitude Financeira, Compras Compulsivas e Comportamento financeiro para realizar os demais testes estatísticos. Assim, primeiramente verificou-se a confiabilidade pela coerência interna (Alfa de Cronbach). O valor do alfa varia de 0 a 1, sendo que o valor mínimo para garantir confiabilidade é de 0,6 (Hair *et al.*, 2010). Os valores dos Alfas de Cronbach, a média, a mediana e o desvio padrão dos fatores são apresentados na Tabela 7.

Fatores	Variáveis	Alfa de Cronbach	Média	Mediana	Desvio Padrão
Atitude ao Endividamento	15 a 31	0,706	2,29	2,29	0,40
Atitude Financeira	48 a 62	0,817	2,06	2,07	0,48
Compras Compulsivas	41 a 47	0,758	2,09	2,00	0,65
Comportamento Financeiro	63 a 75	0,896	3,52	3,62	0,84

Tabela 7. Média, mediana e desvio-padrão dos fatores
Fonte: Dados da pesquisa.

Inicialmente observa-se que todos os valores do Alfa de *Cronbach* foram satisfatórios, revelando consistência interna adequada. Com base nas confiabilidades encontradas, as variáveis das escalas foram transformadas em fatores, a partir da média dos resultados. Assim, por exemplo, para cada respondente foi calculado o fator atitude ao endividamento a partir da média das respostas atribuídas às questões 15 a 31 que formam esse fator. Partindo dessa evidência, analisa-se a estatística descritiva dos fatores, tais resultados indicam que os entrevistados não são vulneráveis a atitude ao endividamento (média 2,29), possuem uma atitude financeira positiva, a qual evita dificuldades monetárias e descontroles (média 2,06), não são compradores compulsivos (média 2,09) e detêm um comportamento financeiro mediano, já que a média indica que os respondentes às vezes realizam as indicações propostas.

Tendo em vista as possíveis relações existentes entre a atitude ao endividamento e as variáveis utilizadas no estudo, foram realizados testes para identificar diferenças de média existentes entre os grupos. Utilizou-se o teste *One-Way ANOVA* para identificar as diferenças no nível de atitude ao endividamento de acordo com as variáveis idade e renda, sendo para o gênero utilizado o Teste t.

O resultado do teste t para gênero indica que não há diferença de média significativa (valor 0,165 e sig. 0,379) entre homens e mulheres se considerada a atitude ao endividamento. Esse resultado vai de encontro com as duas vertentes evidenciadas no referencial teórico, a primeira de que as mulheres seriam mais propensas ao endividamento (Levitan & Wieler, 2008; Berg *et al.* 2010) e a segunda, em que os homens teriam uma tendência maior a atitude de endividamento (Wang; Lu & Malhotra, 2011; Muller, 2010; Huang & Kisgen, 2013). Os achados para as demais variáveis são apresentados na Tabela 8 e 9.

A Tabela 8 apresenta o valor e a significância dos testes de homogeneidade do teste F para as variáveis idade e renda.

Fator	Variável	Homogeneidade da Variância		Teste F	
		Valor	Sig.	Valor	Sig.
Atitude ao Endividamento	Renda Familiar	1,35	0,22	4,60	0,00
	Renda Própria *	2,74	0,01	1,61	0,12
	Idade	0,47	0,69	1,680	0,16

Tabela 8. Valor e significância do teste de homogeneidade da variância e do teste F para o fator Atitude ao Endividamento

Fonte: Dados da pesquisa.

* Teste F de *Welch*

Inicialmente, observa-se que o pressuposto de homogeneidade da variância não é violado para renda própria e idade, pois os valores da significância são superiores a 0,05, possibilitando, assim, a continuidade das análises. No entanto, para renda própria este teste foi significativo, revelando que as variâncias são heterogêneas e necessitam de um tratamento estatístico diferenciado. Para se adequar a esses dados, utiliza-se o teste F de *Welch* como já explorado no método.

Quanto ao teste F, distingue-se o nível de atitude ao endividamento para renda familiar (valor 4,60, sig. 0,00), indicando que em pelo menos um dos grupos analisados há diferenças de média relevantes para a investigação. Entretanto, para a idade e a renda própria o teste F não revelou valor significativo, evidenciando que não há diferenças de média entre o nível de atitude ao endividamento e esses dois grupos.

Sendo assim, a Tabela 9 ilustra o teste *Post-Hoc H.S.D. de Tukey* para a renda familiar, a qual se mostrou significativa no teste F.

Variável	Nível e renda	Nível e renda	Diferença de média	Sig.
Renda Familiar	Até R\$ 868,00	Entre R\$ 2.604,01 e R\$ 3.472,00	0,170*	0,00
		Entre R\$ 3.472,01 e R\$ 5.208,00	0,168*	0,01
		Entre R\$ 5.208,01 e R\$ 7.812,00	0,193*	0,01
		Entre R\$ 7.812,01 e R\$ 10.416,00	0,147	0,13
		Mais de R\$ 10.416,00	0,175*	0,02
	Entre R\$ 1.738,01 e R\$ 2.604,00	Entre R\$ 2.604,01 e R\$ 3.472,00	0,119*	0,02
		Entre R\$ 3.472,01 e R\$ 5.208,00	0,116*	0,04
		Entre R\$ 5.208,01 e R\$ 7.812,00	0,142*	0,04

Tabela 9. Teste *Post-Hoc H.S.D. de Tukey*, diferença de média e significância dos diferentes níveis de Renda Familiar para Atitude ao Endividamento

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao analisar o aspecto da renda familiar, nota-se que as menores faixas salariais obtiveram as maiores médias de atitude ao endividamento. Os respondentes com renda de até um salário R\$ 868,00 se endividam mais que aqueles que recebem de R\$ 2.604,01 a mais de R\$ 10.416,00. Este resultado vai ao encontro do que mostrou Katona (1975), revelando que existem três motivos principais para o endividamento, sendo um deles a baixa renda. No estudo de Allwood *et al.* (2010) esse resultado é corroborado, sendo constatado que famílias de baixa renda detêm risco superior de sobreendividamento do que as demais. De maneira análoga, ratifica-se que o endividamento é mais eminente entre as famílias com menor nível de renda (Zerrenner, 2007; Bricker *et al.*, 2012). A tendência linear dessa variável ($F= 16,630$; $sig.= 0,000$) comprova que na medida em que a renda aumenta, a propensão ao endividamento diminui.

Por fim, realizou-se a regressão linear múltipla considerando o fator atitude financeira como dependente e os fatores Atitude Financeira, Compras Compulsivas e Comportamento Financeiro e as variáveis *Dummy* de Gênero, Idade, Renda Familiar e Renda Própria como independentes. Após a realização das primeiras estimativas pelo método enter, verificou-se que os erros do modelo eram heterocedásticos. A fim de corrigir tal problema, realizou-se uma nova estimativa utilizando a técnica White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors&Covariance, a qual corrige os erros-padrões e covariâncias, tornando-os robustos e consistentes com o pressuposto de não-heterocedasticidade. Os resultados estão dispostos na Tabela 10.

Variáveis	Coefficiente padronizado	Erro Padrão	Teste t	Significância	VIF
Atitude Financeira	0,209	0,020	9,075	0,000	1,195
Compras Compulsivas	0,162	0,016	8,894	0,000	1,307
Comportamento Financeiro	-0,093	0,012	-7,231	0,000	1,309
<i>Dummy</i> de Gênero	0,040	0,018	2,158	0,027	1,021

Tabela 10. Resultados da regressão linear múltipla considerando os coeficientes padronizados e os testes de significância do fator Atitude Financeira em relação aos fatores e variáveis independentes.

Fonte: Dados da pesquisa.

O resultado apresenta um R^2 ajustado de 0,29, ou seja, as variáveis independentes explicam cerca de 29% da variável dependente, representada pela atitude ao endividamento. O teste F atingiu um valor de 82,73 com significância de 0,000, demonstrando que o modelo é significativo como um todo. Quanto à autocorrelação, nota-se que a mesma não está presente no modelo, pois o teste de *Durbin Watson* (DW) apresenta o valor de 1,991, encontrando-se dentro do intervalo considerado adequado ($1,841 < d < 2,159$). Para verificar a multicolinearidade utilizou-se os índices VIF que, como apresentado na Tabela 10, ficaram próximos de 1, confirmando a ausência de multicolinearidade. Analisando a normalidade dos resíduos, foi efetuado o teste Kolmogorov-Smirnov (valor 1,035 e sig. 0,234). Assim, se aceita a hipótese nula, que afirma que os resíduos possuem uma distribuição normal.

Após a conclusão dos testes de diagnóstico pode-se afirmar que o modelo de regressão está adequado. Assim, analisando os coeficientes que expressam a magnitude e a direção da relação de cada uma das variáveis independentes sobre a variável dependente, constatou-se que o fator comportamento financeiro exerce influência negativa. Ratificando que quanto maior a concordância dos indivíduos com as questões, ou seja, quanto mais elas se preocuparem com poupança, gestão financeira eficiente e consumo conscientes, menores são suas atitudes ao endividamento.

Esse resultado corrobora com os de Atkinson e Messy (2012), os quais elucidaram que quanto mais adequado for o comportamento financeiro, melhor será a situação monetária do indivíduo. De maneira análoga, Lusardi e Mitchell (2013) revelam que o comportamento financeiro é um determinante de melhores práticas de gestão. Ratificando essa perspectiva, Disney e Gathergood (2011) ressaltam que os indivíduos com comportamentos financeiros desajustados e inconscientes são mais vulneráveis a dívida, pois não se atentam para questões específicas como o custo do crédito ligado a sua disponibilidade de renda.

Já os fatores atitude financeira e compras compulsivas exibem coeficientes positivos, indicando uma relação direta, sendo que uma piora na atitude financeira e no comportamento compulsivo ocasiona também o aumento da atitude ao endividamento. Confirmam-se assim, as evidências destacadas anteriormente, de que a atitude financeira é um determinante da dívida, pois ela é a base para a manutenção de um controle financeiro e um planejamento orçamentário adequados, que amenizam os riscos de acúmulo de dívida (Pham, Yap & Dowling, 2012; Mendes-Da-Silva, Nakamura & Moraes 2012; Xiao *et al.* 2011). E de que o aumento do comportamento de compras compulsivas pode estimular o consumo desenfreado e, conseqüentemente, o descontrole dos

recursos monetários (Kyrius, Mcqueen & Moulding, 2013; Muller *et al.*, 2011; Lejoyeux & Weinstein, 2010).

Quanto ao gênero, o coeficiente revelou-se positivo indicando que os indivíduos do sexo masculino exibem níveis mais elevados de atitude ao endividamento. Essa conclusão também é encontrada por Huang e Kisgen (2013) e justificada por Wang, Lu e Malhotra (2011) que clarificam esse resultado alegando que os homens estão em constante contato com produtos financeiros e, desse modo, ficam mais vulneráveis a dívida.

As demais variáveis (idade, renda familiar e renda própria) não se mostraram significativas, ou seja, para essa amostra específica não influenciam uma maior ou menor atitude ao endividamento, por esse motivo não são apresentados e foram retirados do modelo.

5 Considerações finais

O presente estudo teve como objetivo identificar a influência de fatores comportamentais e de variáveis de perfil na atitude ao endividamento. Para isso, foram pesquisados 1468 indivíduos residentes em 31 municípios pertencentes à Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense. Dentre eles, a maior parte pertence ao gênero feminino, tem mais de 43 anos, são solteiros, não possuem dependentes, no momento não são estudantes, mas concluíram o ensino médio, são empregados assalariados e recebem até R\$ 868,00. Em relação aos aspectos monetários conclui-se que os entrevistados se sentem satisfeitos com a maneira que gerem seus recursos, gastam menos do que ganham, conseguem cumprir com seus compromissos de crédito e não são tolerantes ao risco. Esses resultados são de suma importância, já que revelam uma tendência ao controle da dívida por parte da amostra investigada.

Ratificando a baixa atitude ao endividamento identifica-se uma média próxima de dois para todas as alternativas desse fator, indicando que os respondentes não são vulneráveis a maiores níveis de atitude ao endividamento. Essas duas evidências podem gerar uma tranquilidade tanto por parte das empresas da região, que por meio desses resultados adquirem uma maior segurança na concessão de crédito, quanto para o setor público. Além desses resultados satisfatórios, identifica-se ainda que os respondentes possuem atitudes financeiras positivas, não apresentam tendência à compra compulsiva e desenvolvem comportamento financeiro adequado. Todos esses pressupostos também contribuem para uma melhor saúde monetária.

Quanto às diferenças das variáveis de perfil e a atitude ao endividamento a única variável que apresentou significância foi a renda familiar, sendo que quanto menor o nível de renda, maior a atitude ao endividamento. Esse resultado ratifica a fragilidade que famílias com menor disponibilidade financeira possuem ao gerir suas finanças e consequentemente suprir suas necessidades básicas sem comprometer suas finanças. Assim, salienta-se a importância do desenvolvimento de programas específicos de gestão financeira para as classes sociais mais carentes, que os preparem melhor para gerir seus recursos monetários mesmo em condições de restrição orçamentária.

Por fim, pela análise de regressão verificou-se que a atitude ao endividamento é influenciada de maneira positiva pela atitude financeira, compras compulsivas e a *dummy* de gênero e de forma negativa pelo comportamento financeiro. Assim, principalmente os indivíduos do gênero masculino devem preocupar-se em manter atitudes financeiras positivas, bem como evitar as compras compulsivas e manter um comportamento financeiro adequado. Esses resultados indicam a importância de maiores instruções a pessoas acerca de atitudes e comportamentos financeiros adequados que as afastem das compras compulsivas e consequentemente do endividamento. Para isso, sugere-se o desenvolvimento de ações que sensibilizem a população para a importância dessas questões e que haja uma conscientização de que o controle financeiro e dos instintos de desejos é a melhor maneira de atingir estabilidade e organização orçamentária. Além disso, tal achado comprova que fatores comportamentais e de perfil influenciam o nível de dívida, assim, devem ser relacionados a ela de maneira mais incisiva pela academia de maneira a compreender e definir quais os determinantes da atitude ao endividamento, bem como alertar que comportamentos inadequados podem gerar consequências insatisfatórias.

Assim, salienta-se que a inclusão de estratégias que busquem melhorar a atitude financeira e o comportamento financeiro dos indivíduos, tanto por parte do governo como das instituições privadas pode, em longo prazo, contribuir para que os níveis de endividamento das famílias mantenham-se em patamares adequados. Políticas que promovam o acesso ao crédito às famílias, sem que as mesmas tenham condições de gerenciar adequadamente suas finanças, pode levar a um aumento indesejado no nível de inadimplência. De mesmo modo, as instituições financeiras podem e devem procurar inserir em seus modelos de concessão de crédito variáveis e fatores que avaliam o

comportamento dos indivíduos, pois, como evidenciado neste estudo, pessoas com melhor atitude financeira, menores níveis de compras compulsivas e melhor comportamento financeiro geralmente apresentam melhores atitudes ao endividamento.

Como limitação do estudo destaca-se a possível omissão de respostas por parte dos entrevistados, visto que as variáveis questionadas abordam aspectos financeiros pessoais. Como sugestão para estudos futuros destaca-se a ampliação da população, para que diferentes culturas e perfis sejam investigados, bem como a inclusão de outras variáveis comportamentais como o materialismo, as emoções, o conhecimento financeiro e a tolerância ao risco.

Notas

1. Este trabalho teve o apoio financeiro do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPq, da Secretária de Políticas para as Mulheres da Presidência da República - SPM/PR e do Ministério de Desenvolvimento Agrário - MDA por meio do Edital CNPq nº.32/2012.
2. Agradecemos as contribuições dos avaliadores na consolidação de um trabalho de qualidade.

Referências

- Allwood, Z., Balchin, R., Burgess, A., Gluckman, C., Murray, E., Nancarrow, C., & Shakos, L. Business, innovation and skills: helping over-indebted consumers, U.K. *National Audit Office*, 2010.
- Anthony, R. (2011). *Knowledge, attitude, practice and satisfaction on personal financial management among the medical practitioners in the public and private medical services in Malaysia*. Tese de doutorado, Universiti Kebangsaan, Selangor, Malásia.
- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). *Measuring financial literacy: results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) pilot study, 2012*. Disponível: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Babiarz, P. K., & Robb, C. A (2014). Financial literacy and emergency saving. *Journal of Family and Economic*, 35(1), 40-50.
- Berg, C. J., Sanem, J. R., Lust, K. A., Ahluwalia, J. S., & Kirch. M. A. (2010). Health-related characteristics and incurring credit card debt as problem behaviors among college students. *The Internet Journal of Mental Health*, 6(2), 1-9.
- Bernthal, M. J., Crockett, D.; & Rose, R. L (2005). Credit cards as lifestyle facilitators. *Journal of Consumer Research*, 32(1), 130-145.
- Bricker, J., Kennickell, A. B., Moore, K. B., & Sabelhaus, J (2012). Changes in U.S. family finances from 2007 to 2010: evidence from the Survey of Consumer Finances. *Federal reserve Bulletin*, 98(2), 1-80.
- Chan, K. I. K., Chan, S. F., & Chau, A. W. L. (2012). Financial knowledge and aptitudes: impacts on college students' financial well-being. *College Student Journal*, 46(1), 114-129.
- D'astous, A., Maltais, J., & Roberge, C. (1990). Compulsive buying tendencies of adolescent consumers. *Advances in Consumer Research*, 17, 306-312.
- Disney, R. & Gathergood, J. Financial literacy and indebtedness: new evidence for UK consumers. In: *EconPapers*, 2011. Recuperado em 9 maio 2013 de http://econpapers.repec.org/paper/notnotcfc/11_2f05.htm.
- Dynan, K. E., & Kohn, D. L. (2007). The Rise in U.S. Household Indebtedness: Causes and Consequences. [FEDS Working Papers No. 39] *Finance and Economics Discussion Series*, Recuperado Jan 19, 2014, de <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2007/200737/200737pap.pdf>
- Faber, R. J., & O'guinn, T. C. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 19(3), 459-469.
- Field, A. (2009). *Descobrimos a estatística usando o SPSS*. (2. ed.) Porto Alegre: Artmed.
- Frade, C., Lopes, C. A., Jesus, F., & Ferreira, T. (2008). *Um perfil dos sobre-endividados em Portugal*. Relatório Final, Faculdade de Economia de Coimbra, Coimbra, Portugal, 2008.
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590-602.
- Greenberg. M. S. *A Theory of Indebtedness*. USA: Springer.

- Gujarati, D. N., & Porter, D. C (2011). *Econometria básica*. (5. ed.) Porto Alegre: Bookman.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B., Anderson, R. E., & Ronald, L. T. (2010). *Multivariate data analysis*. (7. ed.). Upper Saddle River: Pearson.
- Huang, J., & Kisgen, D. J. (2013). Gender and Corporate Finance: Are Male Executives Overconfident Relative to Female Executives? *Journal of Financial Economics*, 180(3), 822-839.
- Katona, G. (1975). *Psychological Economics*. New York: Elsevier.
- Keese, M. (2012). Who Feels Constrained by High Debt Burdens? – Subjective vs. Objective Measures of Household Indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(169), 5-31.
- Keese, M., & Schmitz, H. (2010). Broke, ill and obese: the effect of household debt on health. [SOEPpaper No. 350]. *The German Socio-Economic Panel Study at DIW Berlin*. Recuperado em 26 Abr. 2014 de <http://papers.ssrn.com/sol3/results.cfm?npage=2&>.
- Kentikelenis, A., Karanikolos M., Papanicolas, I., Basu S., Mckee, M., & Stuckler, D. (2011). Health effects of financial crisis: omens of a Greek tragedy. *The Lancet*, 378(9801), 1457-1458.
- Kim, H., & DeVaney, S. A. (2001). The determinants of outstanding balances among credit card revolvers. *Financial Counseling and Planning*, 12(1), 67-77.
- Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. A. (2013). Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(10), 3904-3923.
- Kyrius, M., Mcqueen, P., & Moulding, R. (2013). Experimental analysis of the relationship between depressed mood and compulsive buying. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 44(1), 194-200.
- Lea, S., Webley, P., & Walker, C. W. (1995). Psychological factors in consumer debt: money management, socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681-701.
- Leite, P. L., Rangé, B. P., Ribas, R. C. Jr., Filomensky, T. Z., & Silva, A. C. O. (2011). Tradução e adaptação semântica da Compulsive Buying Scale para o português brasileiro. *Jornal Brasileiro de Psiquiatria*, 60(3), 176-181.
- Lejoyeux, M., & Weinstein, A. (2010). Compulsive buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36(2), 248-253.
- Levitan, M., & Wieler, S. (2008). Poverty in New York City, 1969-99: The influence of demographic change, income growth, and income inequality. *Economic Policy Review*, 14(1), 1-18.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2013). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. [Working Paper Nº 18952]. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, MA. Recuperado em 26 Mar. 2014 de <http://www.nber.org/papers/w18952>.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. [Working Paper Nº 14808]. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, MA. Recuperado em 12 Abr. 2014 de http://www.nber.org/papers/w14808.pdf?new_window=1.
- Lyons, A. C. (2004). A profile of financially at-risk college students. *The Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 56-80.
- Lyons, A. C. (2007). Credit practices and financial education needs of Midwest college students. *Social Science Research Network*, 23(1). Recuperado em Jan. 2014 de <http://www.acrwebsite.org/search/view-conference-proceedings.aspx?id=6915>.
- Mendes-Da-Silva, W. M., Nakamura, W. T., & De Moraes, D. C.(2012). Credit Card Risk Behavior on College Campuses: Evidence from Brazil. *Brazilian Administration Review*, 9(3), 351-373.
- Moura, A. G. (2005). *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*. Dissertação de mestrado, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Muller, A., Claes, L., Mitchell, J. E., Faber, R. J., Fischer, J., & Zwaan, M. (2011). Does compulsive buying differ between male and female students? *Personality and Individual Differences*, 50(8), 1309-1312.
- Muller, K. O. (2010). *Sociedade de consumo e cultura do endividamento: estudo de caso sobre compradores compulsivos em Porto Alegre, RS*. Trabalho de conclusão de curso, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil.

- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M.M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. *Journal of Applied Social Psychology, 36*(6), 1395-1413.
- O’neill, B., & Xiao, J. (2012). Financial Behaviors Before and After the Financial Crisis: Evidence from an Online Survey. *Journal of Financial Counseling and Planning, 23*(1), 33-46.
- Organization For Economic Co-operation And Development (2013). *Financial literacy and inclusion: Results of OECD/INFE survey across countries and by gender*. OECD Centre: Paris, France.
- Organization For Economic Co-operation And Development - INFE – (2012). *High-Level Principles on National Strategies for Financial Education, OECD Publishing*. OECD. OECD Centre: Paris, France.
- Parker, R. S., Haytko D. L., & Hermans C. M. (2009). Individualism and collectivism: reconsidering old assumptions. *Journal of International Business Research, 8*(1), 127-139.
- Parrotta, J. L., & Johnson, P. J. (1998). The impact of financial attitudes and knowledge on financial management and satisfaction of recently married individuals. *Financial Counselling and Planning, 9*(2), 59–75.
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. N. (2008). *Análise de dados para ciências sociais: a complementaridade do SPSS*. (5. ed.) Lisboa: Sílabo.
- Phan, T. H., Yap, K., & Dowling, N. A. (2012). The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology, 33*(3), 461-470.
- Ponchio, M. C. (2006). *The Influence of Materialism on Consumption Indebtedness in the Context of Low Income Consumers From the City of Sao Paulo*. Tese de doutorado, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Piccini R. A. B., & Pinzetta G. (2014). Planejamento financeiro pessoal e familiar. *Unoesc & Ciência - ACSA, 5*(1), 95-102.
- Richins, M. L. (2011). Materialism, transformation expectations, and spending: implications for credit use. *Journal of Public Policy & Marketing, 30*(2), 141-156.
- Sevim, N., Temizel, F., & Sayilir, O. (2012). The effects of financial literacy on the borrowing behavior of Turkish financial consumers. *International Journal of Consumer Studies, 36*(5), 573-579.
- Shim, S.; Serido, J., & Tang, C. (2012). The ant and the grasshopper revisited: the present psychological benefits of saving and future oriented financial behaviors. *Journal of Economic Psychology, 33*(1), 155-165.
- Shockey, S. S. (2002). *Low-wealth adults financial literacy. Money management behavior and associates factors, including critical thinking*. Doctoral dissertation, Universidade de Utah, Salt Lake City, Utah, Estados Unidos.
- Tan, A. K. G., Yen, S., & Loke, Y. J. (2011). Credit card holders, convenience users and revolvers: a tobit model with binary selection and ordinal treatment. *Journal of Applied Economics, 14*(2), 225-255.
- Veludo-De-Oliveira, T. M., Ikeda, A. A., & Santos, R. C. (2004). Compra compulsiva e a influência do cartão de crédito. *Revista de Administração de Empresas, 44*(3), 89-99.
- Wang, L. B., Lu, A. W., & Malhotra, N. K. (2011). Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: a view from China. *Journal of Economic Psychology, 32*(1), 179-193.
- Worthy, S. L., Jonkman, J., & Blinn-Pike, L. (2010). Sensation-seeking, risk-taking, and problematic financial behaviors of college students. *Journal of Family and Economic, 31*(2), 161-170.
- Xiao, J. J., Sorhaindo, B., & Garman, E. T. (2006). Financial behaviours of consumers in credit counseling. *International Journal of Consumer Studies, 30*(2), 108-121.
- Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., & Shim, S. (2011). Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: application and extension of the theory of planned behavior. *Journal of Public Policy & Marketing, 30*(2), 239-258.
- Zerrenner, S. A. (2007). *Estudo sobre as razões para a população de baixa renda*. Dissertação de mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil.