

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: O SIGNIFICADO DO DINHEIRO E A PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO DOS DISCENTES DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS NUMA INSTITUIÇÃO FEDERAL¹

BEHAVIORAL FINANCE: THE MEANING OF MONEY AND THE PROPENSION TO THE INDEBTEDNESS OF GRADUATION STUDENTS IN ACCOUNTING SCIENCES IN A FEDERAL UNIVERSITY

Pedro Miramez Conter Correa²
Prof^ª. Dr^ª. Ângela Rozane Leal de Souza³

RESUMO

A pesquisa realizada teve por objetivo relacionar as diferentes percepções do dinheiro e a propensão ao endividamento dos discentes da graduação em ciências contábeis numa instituição federal. Este estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva de abordagem operacionalizada por meio de uma *survey* com corte transversal aplicada a 172 alunos de uma instituição federal. O questionário foi aplicado nos meses de março e abril de 2021, com base na Escala do Significado do Dinheiro e de Propensão ao Endividamento. Os dados foram analisados mediante testes estatísticos univariados, bem como o teste de *Shapiro-Wilk*, testes não-paramétricos e regressão linear múltipla. O significado do dinheiro não se mostrou significativo em relação à propensão ao endividamento. As variáveis demográficas e econômicas gênero, financiamento/empréstimo em atraso e atraso no pagamento do cartão de crédito apresentaram relação com a propensão ao endividamento. O significado do dinheiro concernente a estabilidade e progresso obtiveram as maiores médias enquanto o fator sofrimento obteve a menor média. Em relação ao endividamento, os discentes evidenciaram saber da importância do cuidado com suas finanças, o que reforça a premissa de que quanto maior o nível de conhecimento, menor o nível de endividamento.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Significado de Dinheiro. Endividamento.

ABSTRACT

The performed research aimed to relate different perceptions of money and the propensity to indebtedness of undergraduate students in accounting sciences at a federal institution. This study is characterized as a descriptive research approach operationalized through a cross-sectional survey applied to 172 students from a federal institution. The questionnaire was prepared in March and April 2021, based on the Meaning of Money and Propensity to Indebtedness Scale. Data were analyzed through statistical univariate tests, as well as the

¹ Trabalho de Conclusão de Curso apresentado, no primeiro semestre de 2020, ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

² Docente do curso de Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS. (pedroconter90@gmail.com).

³ Orientadora. Doutora em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Mestre em Ciências Contábeis na UNISINOS. Especialista em Controladoria de Gestão pela UFRGS e em Administração de Recursos Humanos pela FDRH. Graduada em Ciências Contábeis. (angela.souza@ufrgs.br).

Shapiro-Wilk test, non-parametric tests and multiple linear regression. The meaning of money is not informed in relation to the propensity for indebtedness. Demographic variables and gender benefit, financing/loan arrears and credit card payment arrears were related to the propensity for indebtedness. The meaning of money concerning to stability and progress had the highest averages while the suffering/pain/sorrow factor obtained the lowest average. Regarding indebtedness, students have shown the importance of taking care of their finances, which reinforces the premise that the higher the level of knowledge, the lower the indebtedness level.

Keywords: Behavioral Finance. Meaning of Money. Indebtedness.

1 INTRODUÇÃO

Com o passar do tempo emergiram estudos sobre a influência da psicologia no que se refere a utilização do dinheiro, cujos resultados normalmente demonstraram que a população possui comportamentos irracionais quanto às questões relacionadas à tomada de decisão (KAHNENMAN; TVERSKY, 1979; FERNANDES; RITTA, 2012; FAVERI; KNUPP, 2018). Diferentes fatores impulsionam tanto a busca pelo dinheiro quanto a sua utilização, de modo que elementos como baixa renda, gastos, concessão de crédito e desemprego tendem a ocasionar o endividamento.

Segundo a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC, 2019), realizada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), 62,7% das famílias estão endividadas, 23,4% possuem contas em atraso e 9,5% não terão condições de pagá-las. Não obstante, salienta-se que houve um aumento de 2,5% no percentual de famílias endividadas em relação ao ano passado. Em contrapartida, a pesquisa identificou que fatores como risco, falta de crédito e educação financeira configuram-se como determinantes do comportamento não investidor dos indivíduos.

Kimura, Basso e Krauter (2006) argumentam que a teoria das finanças comportamentais se estabeleceu a partir de 2002, com o Prêmio Nobel de Economia entregue a Daniel Kahneman. Esse pesquisador desafiou o padrão de mercados eficientes da teoria moderna das finanças, considerando que a tomada de decisão pode ser influenciada por processos mentais, ou seja, esses processos podem impactar de forma consistente e prolongada na tomada de decisão. Segundo Anache e Laurencel (2013), a teoria moderna das finanças preceitua que os agentes são completamente racionais e que a influência de aspectos psicológicos e emocionais que atuam sobre os indivíduos tende a ser desconsiderada.

Com a alta taxa de desemprego e gastos excessivos, por exemplo, observa-se que inúmeras famílias estão endividadas ou com contas em atraso. Muitos jovens crescem sem saber como administrar suas economias e há adultos que nunca aprenderam sobre educação financeira (ZERRENNER, 2007). Atualmente, na sociedade capitalista evidenciam-se pressões sociais quanto ao consumismo, considerado como sinônimo de bem-estar (MESSIAS; SILVA; SILVA, 2015). Logo, haja vista a pertinência do tema, estudos científicos sobre aspectos psicológicos em relação ao dinheiro têm sido destacados na literatura nos últimos anos (MOREIRA, 2002; FLORES, 2012; HÖFLER et al., 2018).

Quando se observa essa temática na categoria de profissionais de contabilidade, tem-se associação direta da referida profissão com o dinheiro (orçamento, finanças, etc.). Assim, como os alunos, depois de formados, cuidarão de patrimônios de pessoas físicas e jurídicas, torna-se relevante o fato de saberem administrar seu próprio dinheiro. Desse modo, este estudo contribui com a ciência contábil a partir da avaliação da percepção dos discentes desse curso de graduação com relação a aspectos concernentes às finanças pessoais (FERNANDES; RITTA, 2012).

A utilização do dinheiro e seu significado se dão conforme a concepção de cada indivíduo. Para Flores (2012), o pensamento que os indivíduos têm sobre o dinheiro afeta diretamente suas decisões no que diz respeito à utilização - o que pode ocasionar tanto experiências negativas quanto positivas. A autora, afirma ainda que as pessoas que poupam mais tendem a ter emoções negativas caso tenham problemas financeiros. Assim, as pessoas com um viés inclinado a gastar podem, por exemplo, ter emoções positivas com a satisfação de comprar.

Sob essa perspectiva, o estudo realizado foi norteado pela seguinte questão problema: quais fatores compõem a percepção do significado do dinheiro e sua relação com o endividamento dos discentes de graduação em ciências contábeis numa instituição federal? Portanto, a pesquisa teve como objetivo relacionar as diferentes percepções do dinheiro e a propensão ao endividamento dos discentes da graduação em ciências contábeis numa instituição federal.

O estudo colaborou no entendimento das finanças comportamentais auxiliando na compreensão das diferentes formas de pensar sobre o significado de dinheiro e entendendo como a irracionalidade impacta no comportamento humano, influenciando nas decisões financeiras dos discentes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste tópico foram abordados os principais assuntos relacionados ao estudo. Primeiramente apresentaram-se aspectos conceituais acerca das finanças comportamentais, principal construto teórico que fundamentou a investigação realizada, bem como o significado do dinheiro e a propensão ao endividamento.

2.1 TEORIA DAS FINANÇAS

Para entender a decisão de um investidor é necessário proceder um estudo sobre as principais teorias de finanças, tais como finanças tradicionais, finanças modernas e finanças comportamentais. Nesse tópico, contempla-se aspectos concernentes as finanças modernas e as finanças comportamentais.

2.1.1 Teoria Moderna

A Teoria Tradicional teve seu início em 1935, com o livro de autoria de Gerald M. Loeb, intitulado “*The Battle for Investment Survival*”, e leva em consideração o mercado irracional, pois este nem sempre está correto. Tal abordagem também alega que os investidores devem se basear no passado para projetar o futuro, o que resulta em múltiplas críticas, haja vista sua contrariedade ao princípio da descontinuidade temporal, uma vez que as organizações não serão no futuro da mesma forma como no passado. Em contraponto, a Teoria Moderna alega que o passado não garante desempenho futuro e que os mercados são eficientes (FERREIRA; SILVA; GUILHERME, 2009).

Logo, as finanças modernas consideram que os mercados são eficientes, que seus agentes econômicos são racionais e obedecem a teoria da utilidade esperada. Aqueles que não agem racionalmente serão descartados para fora do mercado por investidores racionais.

Ademais, entende-se como racionalidade o uso da lógica, com base nas informações disponíveis para alcançar determinado objetivo (MACEDO, 2003).

Por consequência, decisão racional consiste em buscar os ativos com o maior retorno esperado correndo o menor risco possível (ASSAF NETO, 2006). Para o autor, a Teoria Moderna se baseia em outras teorias, dentre as quais se destacam: a Moderna Teoria dos Portfólios (MTP), o Modelo de Precificação de Ativos Financeiros (CAPM) e a Hipótese de Mercados Eficientes (HME). De maneira genérica, todas essas têm como base a Teoria da Utilidade Esperada (TUE).

Esse conceito do homem completamente racional é baseado nos estudos da microeconomia neoclássica. Tanto a Teoria da Utilidade Esperada, quanto a Hipótese de Mercados Eficientes defendem que por meio de cálculos e estatísticas o “*homo economicus*” é capaz de tomar decisões, utilizando as informações disponíveis e de forma racional ilimitada visando de maneira ótima, escolher a função que trará maior satisfação e bem-estar (FRIES, 2017). Contudo, reitera-se que segundo a Teoria Moderna, agentes irracionais existem, mas suas decisões são excluídas do mercado respectivamente.

2.1.2 Finanças Comportamentais

De acordo com o dicionário Michaelis (2015), comportamento consiste no conjunto de reações observadas num indivíduo em seu meio social. Para Kimura, Basso e Krauter (2006), o comportamento humano pode ser influenciado por diversos fatores psicológicos que distorcem a realidade dos fatos, de forma que a decisão depende de julgamentos individuais.

Com as anomalias da Teoria Moderna, incapaz de explicar as diferentes irregularidades na tomada de decisão dos agentes econômicos, surgiram os primeiros estudos sobre aspectos emocionais que influenciam nas decisões humanas. A partir de 2002, com o prêmio Nobel de Economia entregue à Daniel Kahneman e Vernon Smith, as pesquisas empíricas realizadas no âmbito comportamental ganharam maior atenção (ANACHE; LAURENCEL, 2013).

Assim, as finanças comportamentais estudam a influência de comportamentos na área financeira, alegando que o investidor não é movido apenas por aspectos lógicos. Ao reconhecer que os indivíduos não são iguais, nem a informação totalmente correta, as finanças comportamentais excedem as insuficiências das hipóteses teóricas usuais das finanças modernas e ressaltam o comportamento econômico que constitui o mercado (ANACHE; LAURENCEL, 2013).

As Finanças Comportamentais tentam incorporar aos modelos de tomada de decisão as motivações internas dos agentes, não acreditando que tais decisões sejam decorrentes apenas de estímulos externos como prêmio e punição (lucro e prejuízo). Conceitos provindos de ciências como Economia, Finanças e Psicologia Cognitiva oferecem subsídios às Finanças Comportamentais, com o objetivo de construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros, sustentado basicamente na ideia de que os agentes humanos estão sujeitos a vieses comportamentais que, muitas vezes, os afastam de uma decisão centrada na racionalidade (ANACHE; LAURENCEL, 2013, p. 57).

De acordo com Faveri e Knupp (2018, p. 19), “as finanças comportamentais surgem em 1974 com o trabalho de Kahneman e Tversky, no qual os autores apontam que a tomada de decisão dos indivíduos nem sempre segue um padrão racional”, confrontando os pressupostos da racionalidade ilimitada. Os psicólogos Kahneman e Tversky são considerados importantes autores sobre finanças comportamentais, cujo artigo intitulado “*Prospect Theory: an analysis of decision under risk*”, publicado em 1979, foi citado em vários estudos. Além disso, esses

autores buscaram também analisar o comportamento dos investidores em situações de risco e como esse influencia na tomada de decisão, reverberando a contribuição do fator significado do dinheiro.

Não obstante, Fernandes e Ritta (2012) buscaram identificar os aspectos comportamentais e financeiros dos estudantes de ciências contábeis da Universidade de Santa Catarina. Segundo esses autores, a educação financeira no Brasil não é suficientemente valorizada, e, por essa razão, os brasileiros não têm a cultura de investir. Contudo, estudantes dos cursos de administração e ciências contábeis têm uma probabilidade maior de investir, devido à sua relação com o mercado financeiro. Como resultados, o estudo mostrou que os alunos costumam investir na Caderneta de Poupança, pois alegam serem inseguros já que não possuem um conhecimento avançado sobre investimentos.

A pesquisa constatou também que os alunos agiam pela emoção e não pela razão, preferindo um retorno garantido ao invés de arriscar. Por fim, os achados colaboraram com a Teoria das Finanças Comportamentais, uma vez que reverberaram que os discentes são influenciados pela emoção na tomada de decisão em sua vida financeira (FERNANDES; RITTA, 2012).

2.2 SIGNIFICADO DO DINHEIRO

A origem do dinheiro deriva das trocas comerciais e dos escambos, em consonância com a expansão comercial e o surgimento de instituições bancárias, sendo que atualmente, há diversas formas de pagamentos e concessão de crédito. O significado do dinheiro vai além de um “meio de troca na aquisição de bens, serviços, força de trabalho e quaisquer outras transações financeiras que são colocadas em circulação pelo governo de cada nação, o qual emite e fixa o valor” (MICHAELIS, 2015, p.1).

Isso porque o dinheiro é conhecido como um fator importante para atrair, reter e motivar os funcionários e tem um impacto significativo no comportamento, na *performance* e na eficácia das empresas (TANG; KIM, 1999). Para Flores (2012), essa busca do dinheiro remete a ligação entre dinheiro e sociedade, o que influencia no comportamento dos indivíduos. A autora observa que o dinheiro e o significado que as pessoas concedem a ele oportuniza tanto sensações de prazer, *status* e autonomia, quanto de rejeição e exclusão da sociedade.

O dinheiro possui diferentes significados, variando conforme a cultura, o gênero, as características de cada indivíduo, etc. Moreira (2002) alega que o dinheiro está presente em todos os momentos da vida econômica das pessoas e tem influência significativa no contexto social. Logo, a percepção sobre o valor do dinheiro afeta diretamente a vida humana, influenciando o comportamento da sociedade de múltiplas maneiras.

Nas sociedades capitalistas, os indivíduos utilizam muitas horas de seus dias em busca do dinheiro, que será empregado de diferentes formas. A percepção sobre o valor do dinheiro é compreendida de modo heterogêneo. Para determinadas pessoas, o dinheiro serve para suprir funções básicas, como o sustento de suas famílias, por exemplo. Contudo, para outras, este representa *status* e poder (HÖFLER et al., 2018).

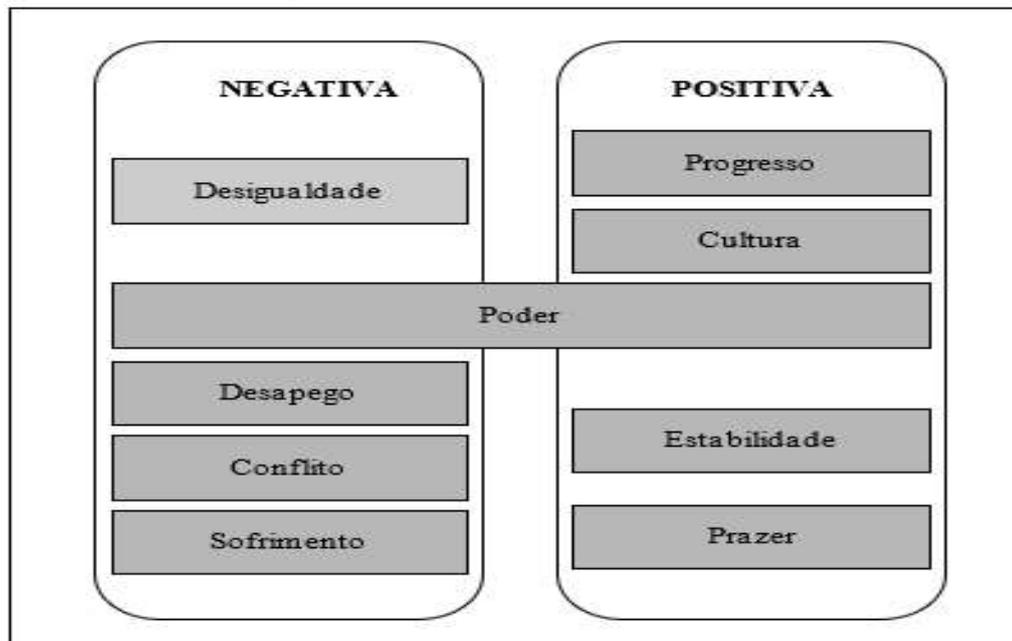
O dinheiro servindo como um meio para se obter bens e facilidades, toma uma posição central e influencia distintos aspectos da vida moderna, pois possibilita aos indivíduos a chance de satisfazer suas necessidades. Assim, o dinheiro “é o mecanismo facilitador que se interpõe entre o homem e seus desejos, pois, por meio dele, outras coisas tomam-se alcançáveis, aproximando o homem da aparente felicidade” (MONTEIRO; PEÑALOZA; PINHEIRO, 2011, p. 6).

Nesse sentido, o estudo de Höfler et al. (2018) teve como objetivo analisar a percepção do dinheiro para as famílias do município de Santa Rosa/RS. Para tanto, a investigação

considera que o significado do dinheiro pode ser entendido de diversas formas, sendo que algumas famílias o direcionam essencialmente para o seu sustento. Os resultados obtidos demonstraram que 39% dos entrevistados consideram que o dinheiro gera problemas, ao passo que para 40% dos respondentes este também é capaz de resolver problemas sociais, como a desigualdade. Foi constatado ainda que 55,7% dos indivíduos, quase nunca ou nunca consideram o dinheiro como forma de adquirir poder ou *status*, em contrapartida há 11% para os quais o dinheiro remete à ideia de poder. Quando se trata de crescimento, 60,8% acreditam que o dinheiro gera progresso (HÖFLER et al, 2018).

Moreira e Tamayo (1999) afirmam que por fazer parte de todos os momentos da vida social dos indivíduos, o dinheiro é alvo de estudo em diferentes disciplinas. Ou seja, o dinheiro vai além de ser apenas “moeda ou cédula utilizada na troca ou aquisição de bens” (MICHAELIS, 2015, p.1). Nesse sentido, os autores identificaram nove fatores considerados significados do dinheiro. Esses fatores são chamados de Escala do Significado do Dinheiro (ESD, conforme demonstra o Quadro 1.

Quadro 1 – Escala De Significado Do Dinheiro



Fonte: Adaptado de Moreira e Tamayo (1999).

Segundo Moreira e Tamayo (1999), as pessoas que acreditam que dinheiro é fonte de prazer entendem que ele está relacionado com o bem-estar psicológico, a autoestima e a harmonia nas relações interpessoais. Já o progresso, está ligado ao fato do dinheiro resolver problemas sociais, oportunizar a construção de um mundo melhor e servir para o desenvolvimento cultural (ciências, artes, cultura e tecnologia). No caso da estabilidade, o significado do dinheiro está associado a segurança, ou seja, a importância de ter as necessidades básicas atendidas, bem como certa estabilidade financeira.

Quanto às pessoas que percebem o dinheiro pelo lado negativo, os autores citados evidenciam que para estas o dinheiro é visto como gerador de conflitos, podendo provocar desconfiança, desavenças, mortes e falsidade. O desapego está ligado à oposição entre dinheiro e espiritualidade, onde princípios e valores são mais importantes que bens materiais. Na dimensão negativa também há o sofrimento, já que pessoas afirmam que o dinheiro remete ao

desequilíbrio emocional, provocando depressão, angústia, impotência e frustração. A desigualdade é um significado negativo atribuído ao dinheiro como fonte de preconceito e segregação, dificultando o acesso a lugares e até pessoas para aqueles que não o possuem.

Por outro lado, quando o dinheiro é considerado fonte de poder, ele posiciona-se de ambos os lados da Figura 1, haja vista que sua percepção obteve dois sentidos opostos, quais sejam: dominação e prestígio. Logo, pode assumir tanto o lado positivo quanto o negativo.

Com auxílio da ESD proposta por Moreira e Tamayo (1999), outros autores realizaram estudos com o objetivo de entender o significado do dinheiro. Cita-se Santos et al. (2008), que buscaram analisar o significado do dinheiro por meio de uma *survey* com 211 alunos do curso de administração a fim de entender a influência do gênero e da idade no significado atribuído ao dinheiro.

Sob essa mesma perspectiva, Rosa e Milani (2014) buscaram verificar se havia diferenças na percepção do significado do dinheiro entre alunos do curso de administração e do curso de teologia, em uma universidade superior privada em Santa Maria/RS. Para isso, aplicaram 97 questionários, que foram analisados considerando as variáveis: curso, gênero, religião, raça, princípios religiosos, ascendência, estado civil e renda familiar. Os resultados demonstraram que princípios religiosos e renda familiar tiveram forte influência no comportamento das pessoas, enquanto as demais variáveis não apresentaram influências significativas em relação ao significado do dinheiro.

2.3 ENDIVIDAMENTO

Com a maximização da variedade de produtos e propagandas com objetivos comerciais, o consumo cresce, e, por consequência, muitos compradores perdem o controle de seus gastos. Silva e Souza (2015) acreditam que a cultura do consumo que impera na sociedade funciona como um círculo vicioso, onde adquirir determinado bem ou serviço significa *status* ou felicidade.

Portanto, os autores destacam que nem toda compra é racional, ou seja, compra-se por que está na moda ou por prazer. A sociedade consumista possui cinco características: “produção em série de produtos; distribuição em massa de produtos e serviços; formalização da aquisição destes serviços por meio de contratos de adesão; publicidade em grande escala na oferta dos mesmos, e; oferecimento generalizado de crédito ao consumidor” (SODRÉ, 2007, p. 67).

Consonante, Silva, Vieira e Faia (2012) ressaltam que os consumidores convivem em sua rotina com o endividamento e a inadimplência, cujos níveis envolvem outras variáveis além de fatores socioeconômicos. Para os autores, aspectos demográficos e traços de personalidade tendem a explicar o endividamento e a inadimplência do consumidor.

Endividamento corresponde ao saldo devedor de um agregado, isto é, consiste na utilização de recursos de terceiros, sendo que se estabelece um compromisso em devolver tal montante, normalmente acrescido de juros e correção monetária em uma data pré-estabelecida (MARQUES; FRADE, 2003 apud CLAUDINO et al., 2009).

Para o Dicionário Michaelis (2015, p. 1), endividamento significa aumento das dívidas. Assim, “o endividamento pode ser acompanhado pelo descumprimento do compromisso assumido com outrem, surgindo assim à inadimplência, ou seja, o não pagamento pontual dos compromissos financeiros por parte do devedor” (CLAUDINO et al., 2009, p. 4). “Nesse sentido, o fácil acesso ao crédito se torna um vilão, pois, de um lado há vontade de sanar necessidades, e de outro lado, existe o risco de insolvência do indivíduo” (AGUIAR; BRIANCINI, 2017, p. 657).

Alguns fatores estão diretamente ligados ao endividamento dos indivíduos, como desemprego e inflação, por exemplo. Outro fator que influencia é a falta de cuidado com as

finanças pessoais. Nessa lógica, a educação financeira e o endividamento estão atrelados, sendo que a falta ou escassez de ensinamentos sobre finanças pessoais, configura-se como um elemento que contribui para a dificuldade de lidar com orçamentos. Logo, nem sempre serão somente pessoas com baixa renda que estarão endividadas (BARROS, 2009).

O estudo realizado por Barros (2009) teve como objetivo “analisar a relação entre planejamento e organização financeira em contraponto com o nível de endividamento individual, uma vez que a literatura menciona que o endividamento pessoal está ligado à forma como as receitas e despesas são gerenciadas e não com o nível de renda dos indivíduos” (BARROS, 2009, p. 1). A pesquisa constatou que a maioria dos entrevistados não se consideram endividados, mas apresentam 30% de sua renda líquida mensal comprometida. Notou-se também que os entrevistados que acreditam não estar endividados compram de forma parcelada, o que, segundo o autor, corresponde a um indicativo de que não há recursos monetários disponíveis no momento da aquisição.

2.4 ESTUDOS RELACIONADOS

O endividamento pode estar ligado ao significado concedido ao dinheiro, sendo que alguns estudiosos procuraram relacionar os dois aspectos. Dentre eles, citam-se os autores Santos et al. (2008) que realizaram uma *survey* com 211 alunos a fim de avaliar o significado do dinheiro para os discentes do curso de administração, ponderando sobre as variáveis gênero e idade na definição destes fatores. Foram encontrados cinco fatores: o primeiro denominado “realização”, o segundo “poder”, o terceiro e o quinto relacionados à forma de que os estudantes lidam com o dinheiro e o quarto relacionando ao “sofrimento”. O estudo mostrou ainda que o dinheiro tem um significado maior do que apenas um meio de troca, podendo ser interpretado como realização (positivo) e sofrimento (negativo).

Trindade (2009) realizou uma *survey* com 2.500 mulheres residentes na Mesorregião Centro Ocidental Rio-Grandense, com o objetivo de analisar quais os determinantes na propensão ao endividamento. Verificaram-se sete fatores relacionados ao endividamento com ajuda de uma análise fatorial: Preocupação, Status Social, Estabilidade, Poder, Prazer, Orçamento e Ilusão. “Destaca-se que o fator Orçamento interfere na propensão ao endividamento com sinal negativo, isto é, à medida que este aumenta, a propensão diminui e todas as demais variáveis apresentam sinal positivo” (TRINDADE, 2009, p. 6).

Vieira, Ceretta, Melz e Gastardelo (2014), aplicaram uma *survey* com 332 estudantes da Universidade do Estado do Mato Grosso, resultando em onze fatores advindos de uma análise fatorial. Diferentes significados de dinheiro foram obtidos por gênero, idade, religião, estado civil e incidência de filhos. Os autores destacaram que: “Os Significados do Dinheiro denominados Cultura, Preocupação e Desapego apresentaram-se significativos. Cultura e Preocupação com impacto positivo e Desapego negativo na Propensão ao Endividamento” (VIEIRA et al., 2014, p.1).

Por sua vez, Minella, Bertosso, Pauli e Corte (2017, p. 182) estudaram “a relação entre materialismo, educação financeira e valor atribuído ao dinheiro na propensão ao endividamento de jovens”, onde aplicaram um questionário com 91 jovens de 18 a 34 anos. A conclusão obtida demonstrou que a educação financeira e o significado do dinheiro influenciam de maneira positiva e significativa no endividamento, ou seja, apenas a relação entre materialismo e endividamento foi rejeitada.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Classificação da Pesquisa

Com base na questão problema evidenciada, este estudo empregou uma abordagem quantitativa, a qual segundo Fernandes e Gomes (2003), caracteriza-se pela utilização de análises estatísticas, particularmente empregando probabilidades para demonstrar significância dos achados da investigação realizada. Quanto aos objetivos, trata-se de uma pesquisa descritiva (TRIVIÑOS, 1987), por descrever os aspectos psicológicos, relacionados ao significado do dinheiro no processo de tomada de decisões econômicas, bem como a associação entre significado do dinheiro e propensão ao endividamento.

Quanto aos procedimentos técnicos, o estudo configura-se como levantamento ou *survey* com corte transversal, onde se buscou a opinião da população na qual se deseja conhecer. Dentre as diversas vantagens do uso do levantamento, destacam-se o conhecimento direto da realidade, a rapidez, a economia e a quantificação (GIL, 2008).

3.2. População e Amostra

A técnica de coleta de dados utilizada correspondeu à aplicação de um questionário. Esse tipo de instrumento tem como característica a utilização de perguntas claras, adaptadas e respondidas pelos componentes da amostra, podendo ser questionário aberto com respostas simples e questionário fechado com respostas diretas e curtas (ARAGÃO; NETA, 2017). O instrumento de coleta de dados foi aplicado via internet, de forma totalmente anônima, ou seja, em nenhum momento o aluno precisou revelar seu nome, matrícula ou qualquer informação que o identificasse.

Ademais, o questionário foi composto por quatro seções. A primeira identifica as características dos alunos, com questões relacionadas à idade, gênero, estado civil, dependentes, ocupação e renda. Na parte dois (propensão ao endividamento) e três (significado de dinheiro), as respostas foram mensuradas por meio de uma Escala *Likert* de X pontos, a fim de identificar os fatores relativos ao significado do dinheiro e sua influência na propensão ao endividamento dos discentes da graduação em ciências contábeis numa instituição federal.

Na segunda parte, buscou-se apresentar perguntas sobre a propensão ao endividamento com base na proposta de Lea, Webley e Walker (1995), adaptada por Moura (2005), bem como questões dos autores Disney e Gathergood (2011) e Flores (2012) sobre propensão ao endividamento. Na última parte, o intuito foi entender o significado de dinheiro para os estudantes. As questões são baseadas na Escala de Significado do Dinheiro, elaborada por Moreira e Tamayo (2000). Assim como no estudo realizado por Vieira et al. (2014), a escala foi adaptada por cinco questões com maior carga de cada fator, totalizando 45 questões.

A população correspondeu aos 249 discentes da graduação em ciências contábeis de uma universidade federal na Região Sul do país. A amostra analisada totalizou 172 matriculados no referido curso a partir do 5º semestre (alunos que já cursaram a disciplina de administração financeira). A coleta de dados foi realizada nos meses de março e abril de 2021 e a amostra foi do tipo probabilística, cujo tamanho foi calculado com base na Fórmula 1 (LOPES, 2014).

Fórmula 1⁴:

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

Assim, considerando um nível de confiança de 95% e uma margem de erro de 5%, se entende que a amostra deveria ser composta por 151 indivíduos. Obtiveram-se 172 respondentes válidos, o que representa um erro amostral de 4,11%. Logo, os resultados obtidos oportunizaram a realização de inferência estatística a toda a população.

A análise dos dados foi realizada por meio de estatística descritiva. Na sequência, empregou-se o *Teste de Shapiro-Wilk* para analisar se as variáveis seguem uma distribuição normal. Em seguida foram empregados os testes não-paramétricos, Teste U de *Mann-Whitney* e Teste de *Kruskal-Wallis*, uma vez que as variáveis não seguiram uma distribuição normal. Isto é, quando não é possível parametrizar as características da população da amostra, os testes a serem realizados devem ser os não-paramétricos (BRUNI, 2012). Por fim, utilizou-se a correlação e regressão linear múltipla. Para organização dos dados e realização de testes foram utilizadas as plataformas: Microsoft Excel, SPSS e o programa estatístico R.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Com base nas respostas obtidas no questionário, buscou-se analisar os diferentes perfis e as diferentes percepções dos estudantes quanto aos aspectos comportamentais e significado do dinheiro. Separando-os em: análise em perfil; endividamento; significado do dinheiro e relação entre significado do dinheiro *versus* propensão ao endividamento.

4.1 Perfil dos Correspondentes

Conforme os procedimentos de coleta de dados, obteve-se um banco de dados composto por 172 questionários válidos. A validação foi baseada no semestre dos respondentes, onde todos já deveriam ter cursado a disciplina de administração financeira. Inicialmente, examinou-se o perfil de cada aluno com questões relacionadas a idade, renda, semestre e gênero.

Na amostra, 51,2% dos respondentes são do sexo masculino e 48,8% do sexo feminino. A idade variou de 20 até 52 anos, onde 56,4% têm de 20 a 24 anos, 18,6% de 25 a 29 anos, 12,2% de 30 a 34 anos, 9,3% de 35 a 39 e apenas 3,5% têm 40 anos ou mais. Considerando o semestre atual do discente, 15,7% responderam estar no quinto, já 49,4% disseram estar no sexto, 22,7% estão no sétimo e 12,2% no oitavo semestre.

Para analisar a renda, indagou-se aos discentes qual sua renda familiar mensal aproximada: 2,9% disseram que a renda da família é de até um salário mínimo, 54,1% de um até quatro salários mínimos, 20,9% de quatro até sete, 9,9% de sete até dez e 12,2% de dez a quinze salários mínimos. Além disso, foram adicionadas quatro questões voltadas à renda. Quando perguntados sobre ganhos/gastos, 58,1% alega ganhar mais do que gasta, 25% ganha igual gasta e 16,9% diz gastar mais do que ganha. Quando o assunto foi empréstimos/financiamentos, 6,4% assumiu que possui empréstimos/financiamentos em atraso,

⁴ Onde: n = tamanho da amostra; $Z(\alpha/2)$ = distribuição normal padrão; p = percentual estimado; q=1-p = complemento de p (0,5); e = erro amostral; α = nível de significância; N = tamanho da população.

63,4% revelou não ter nenhum em atraso e 30,2% falou que não possui nenhum empréstimo/financiamento.

Os respondentes também foram questionados sobre o uso do cartão de crédito, onde 92,4% faz uso do mesmo e apenas 7,6% não tem nenhum cartão de crédito. Sobre o atraso no pagamento da fatura do cartão, 80,8% dos entrevistados falaram que nunca atrasam o pagamento, 16,9% atrasam de uma até três vezes ao ano, 1,2% de quatro até seis vezes ao ano e 1,2% de dez até doze vezes ao ano.

4.2 ANÁLISE DAS ESCALAS

Para analisar os resultados em busca dos objetivos, separou-se o estudo em duas partes e algumas subpartes com intuito de compreender os seguintes aspectos: as diferentes percepções sobre endividamento (parte 1), identificar o significado que os discentes atribuem ao dinheiro (parte 2) e por fim, relacionar significado do dinheiro com propensão ao endividamento (partes 1 e 2). Nas subpartes, além de analisar de forma geral, foram verificados os diferentes resultados por variáveis demográficas e econômicas, que são: idade, sexo, renda, gastos, financiamentos/empréstimos, cartão de crédito e atraso no pagamento do cartão de crédito.

4.3 PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO

Investigando a estatística descritiva referente à propensão ao endividamento, identificou-se que os discentes sabem da importância do cuidado relacionado ao dinheiro. Conforme a Tabela 1, nota-se que as variáveis com maior concordância no constructo são respectivamente: saber controlar os gastos de casa; saber o quanto deve; e sobre gastar menos que ganha. Por outro lado, as variáveis que apresentam maior discordância são: prefiro pagar parcelado mesmo que seja mais caro; acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas; e os serviços financeiros são complicados para mim. Os resultados encontrados foram similares aos identificados por Flores (2012).

Tabela 1 - Estatística Descritiva - Propensão Ao Endividamento

	Média	Mediana	Desvio Padrão
Endiv_01 - Não é certo gastar mais do que ganho	4,62	5	0,781
Endiv_02 - É melhor primeiro juntar e só depois gastar	4,05	4	0,904
Endiv_03 - Eu sei o quanto devo em Lojas, CC e Bancos	4,72	5	0,635
Endiv_04 - Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas	2,08	2	1,034
Endiv_05 - Prefiro comprar parcelado do que esperar juntar dinheiro para comprar à vista	2,92	3	1,313
Endiv_06 - É importante saber controlar os gastos da minha casa	4,84	5	0,424
Endiv_07 - Prefiro pagar parcelado mesmo que seja mais caro	2,01	2	1,144
Endiv_08 - As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívidas	2,56	3	1,321
Endiv_09 - Não tem problemas ter dívidas se sei que posso pagar	3,35	3,5	1,232
Endiv_10 - Os serviços financeiros são complicados para mim	2,21	2	1,044
Endiv_11 - Comprar com CC e pagar a fatura mensalmente é uma forma inteligente de gerir o dinheiro para mim	3,92	4	1,177
Endiv_12 - Sou organizado quando se trata de gerir o dinheiro no dia-a-dia	4,02	4	1,046

Fonte: elaborado pelo autor (2021).

Os resultados encontrados na Tabela 1 também auxiliam no entendimento das respostas sobre a renda dos estudantes. Observa-se que maioria acredita não ser correto gastar mais do que ganha e quando questionados sobre a renda, apenas 16,9% alegam gastar mais do que recebem. Outro fato interessante a ser analisado é que quando indagados sobre o uso e atraso da fatura do cartão de crédito, 80,8% dos respondentes dizem não atrasar nenhuma vez ao ano o pagamento, o que está de acordo com o que a maioria respondeu na variável “sou organizado quando se trata de gerir o dinheiro no dia-a-dia.”

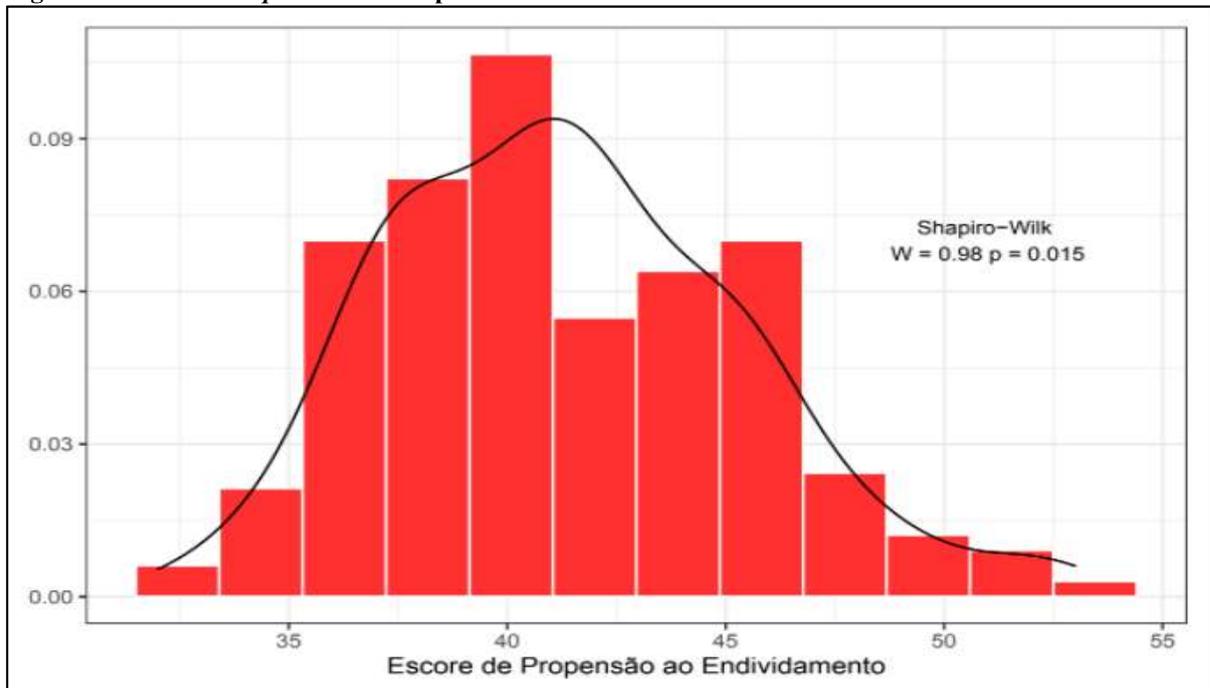
Os resultados encontrados estão de acordo com o proposto por Barros (2009), que alega que o conhecimento ou a falta dele é um fator primordial no quesito endividamento e corroboram com a ideia de Minella et al. (2017), que descreve que a educação financeira tem influência positiva na propensão ao endividamento. A média para o escore (soma) de propensão ao endividamento foi de 41.3 com desvio padrão de 4.06, como mostra a Tabela 2.

Tabela 2 - Escore Endividamento

	Prop
Mínimo	32,00
Máximo	53,00
Mediana	41,00
Média	41,30
Variância	16,48
Desvio	4,06
Coefficiente de Variação	0,1

Fonte: elaborado pelo autor (2021).

Para testar o comportamento dos dados, utilizou-se o teste de Shapiro-Wilk (Figura 1) que busca analisar se os dados seguem uma distribuição normal. O escore de propensão ao endividamento apresentou um p-valor de $p = 0.015$, logo há evidências que os dados não são normais. Neste teste, quando $p < 0.05$ significa que a hipótese nula foi rejeitada, o que indica que os dados não possuem distribuição normal. Quando não é possível parametrizar as características da população da amostra, os testes a serem realizados devem ser os não-paramétricos (BRUNI, 2012). Então foram utilizados testes não-paramétricos porque a maioria das variáveis do estudo não possui distribuição normal, e, portanto, o teste t e a ANOVA não são adequados.

Figura 1: Teste de Shapiro-Wilk - Propensão Ao Endividamento

Fonte: elaborado pelo autor (2021).

4.4 SIGNIFICADO DO DINHEIRO

Assim como no aspecto da propensão ao endividamento, no significado do dinheiro também foi realizada a análise descritiva. Utilizando a Escala de Significado do Dinheiro, foram investigados os nove constructos propostos por Moreira e Tamayo (1999), que apresentaram os resultados expostos na Tabela 3.

Tabela 3 – Estatística Descritiva - SD

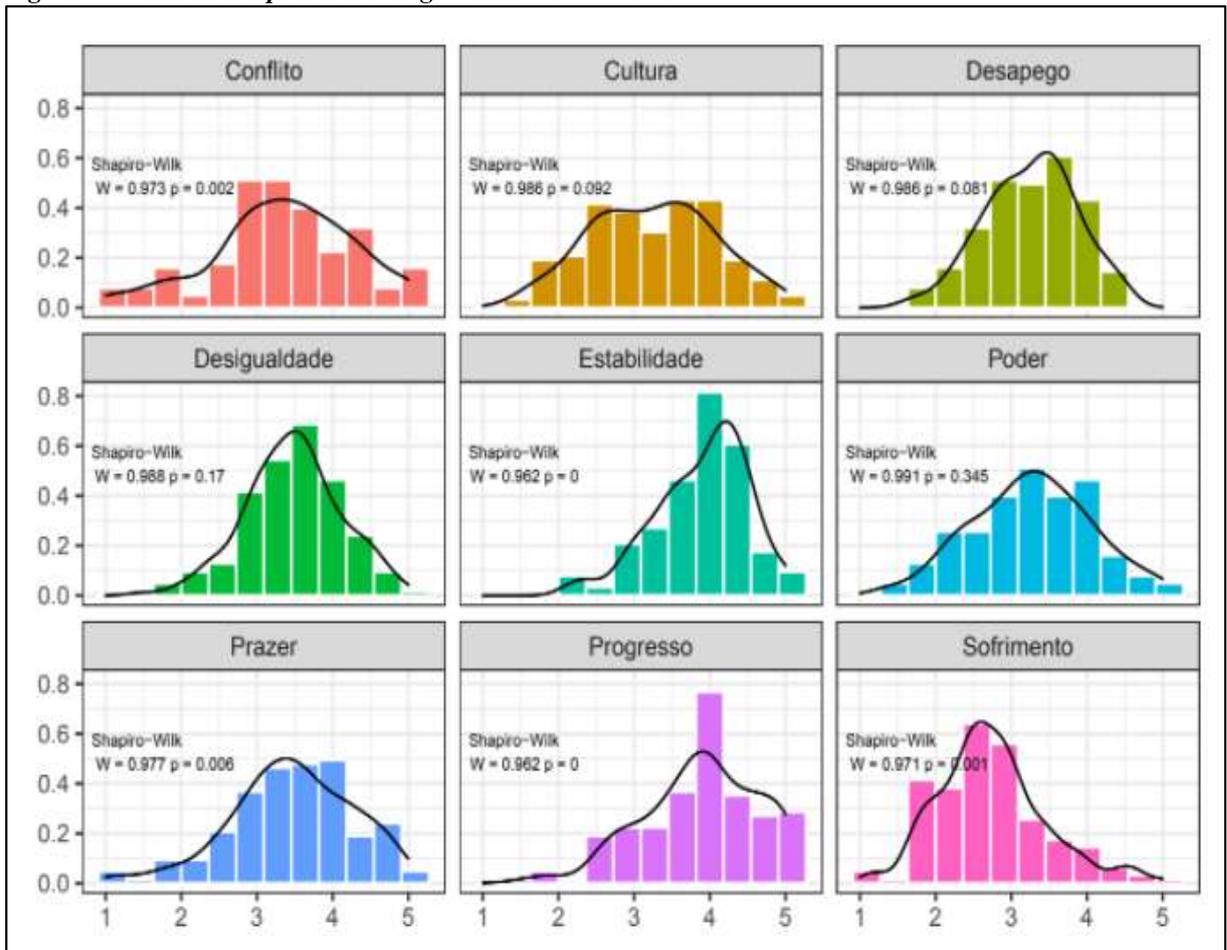
	Conf	Cult	Desap	Desig	Estab	Poder	Prazer	Progr.	Sofr.
Mínimo	1,00	1,33	1,67	1,50	2,17	1,33	1,00	1,50	1,17
Máximo	5,00	5,00	4,50	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Mediana	3,40	3,33	3,33	3,50	4,00	3,33	3,50	4,00	2,67
Média	3,34	3,24	3,26	3,47	3,89	3,26	3,46	3,88	2,74
Variância	0,86	0,67	0,37	0,40	0,37	0,61	0,66	0,58	0,51
Desvio	0,93	0,82	0,61	0,63	0,61	0,78	0,81	0,76	0,71
Coefficiente de Variação	0,28	0,25	0,19	0,18	0,16	0,24	0,23	0,20	0,26

Fonte: elaborado pelo autor (2021).

Observa-se que a maior média está vinculada a um constructo positivo, e a menor a um negativo. O constructo com maior média foi o de Estabilidade (3,89), resultado também encontrado por Vieira et al. (2014), acompanhado por Progresso (3,88). O menor e único abaixo da média 3, foi o constructo Sofrimento (2,74), resultado também encontrado por Trindade (2009). Esse resultado pode mostrar que os alunos sabem da importância de gerir seu dinheiro da forma correta e de que não costumam sofrer em relação ao mesmo.

Para analisar se os diferentes constructos seguem uma distribuição normal, também foi realizado o teste de *Shapiro-Wilk* para cada um dos nove Significados de Dinheiro, conforme consta na Figura 2.

Figura 2 - Teste de *Shapiro-Wilk* - Significado Do Dinheiro



Fonte: elaborado pelo autor (2021)

Analisando os resultados dos nove constructos, identifica-se que em quatro deles, o Teste de Shapiro-Wilk obteve um p-valor associado maior do que 5%, que foi para a Cultura ($p = 0.092$), Desapego ($p = 0.081$), Desigualdade ($p = 0.17$) e Poder ($p = 0.345$). A maioria das variáveis (Conflito, Estabilidade, Prazer, Progresso e Sofrimento) apresentaram um valor de $p < 0,05$, indicando que esses não seguem uma distribuição normal.

4.4.1 Significado do Dinheiro por Variável Demográfica

Para realizar os testes e avaliar se há diferentes percepções de significado do dinheiro pelos discentes, antes obteve-se a média de cada constructo por variável demográfica. A Tabela 4 apresenta a média e entre parênteses o desvio-padrão.

Tabela 4 - Significado do Dinheiro por Variável Demográfica

Variável	Confl	Cult	Desap	Desig	Estab	Poder	Praze	Prog	Sofr
Idade:									
20-24 anos	3,4	3,3	3,2	3,5	3,9	3,4	3,5	3,9	2,7
25-29 anos	3,2	3,3	3,2	3,4	3,8	3	3,4	3,8	2,8
30-34 anos	2,9	3,3	3,6	3,3	4	2,8	3,5	4,1	2,6
35-39 anos	3,4	2,8	3,4	3,5	3,9	3,5	3,4	3,8	2,6
40>	3,6	3,4	3	3,9	4	3,6	3,5	3,8	3
Gênero:									
Feminino	3,4	3,2	3,3	3,5	4	3,2	3,5	3,9	2,9
Masculino	3,3	3,2	3,2	3,4	3,8	3,3	3,4	3,9	2,6
Renda:									
Até 1	4,2	4	3,5	4	4,3	3,7	4	4,4	3,2
De 1 a 4	3,3	3,3	3,3	3,4	3,8	3,2	3,5	3,8	2,9
De 4 a 7	3,5	3,4	3,2	3,6	4	3,4	3,4	3,8	2,7
De 7 a 10	3	2,6	3,2	3,5	3,8	3,3	3,4	4	2,4
10 a 15	3,2	3,1	3,2	3,5	3,9	3,3	3,2	4	2,4
Acima de 15	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seus gastos:									
Ganho + gasto	3,2	3,2	3,1	3,4	3,8	3,1	3,3	3,8	2,6
Gasto = ganho	3,5	3,3	3,5	3,6	4,1	3,4	3,6	3,8	2,9
Gasto + ganho	3,5	3,4	3,5	3,5	4	3,5	3,8	4,1	3
Financiamento em atraso									
Sim	3,7	3,2	3,5	3,4	4,2	3,3	4	4,5	3,1
Não	3,3	3,3	3,3	3,5	3,9	3,2	3,5	3,9	2,8
Não tenho	3,3	3,2	3,1	3,5	3,8	3,3	3,3	3,8	2,6
Cartão de Crédito									
Sim	3,3	3,2	3,3	3,5	3,9	3,3	3,5	3,9	2,7
Não	3,5	3,1	3,2	3,4	3,8	3,2	3,5	3,8	2,7
Fatura em atraso									
Nunca	3,3	3,2	3,2	3,4	3,8	3,2	3,4	3,9	2,6
De 1-3 ao ano	3,5	3,6	3,5	3,6	4,1	3,5	3,7	3,8	3,2
De 4-6 ao ano	4,1	3,2	3,7	4	4,3	2,8	3,2	3,5	2,8
De 7-9 ao ano	0	0	0	0	0	0	0	0	0
De 10-12 ao ano	4	3,2	3,8	3,3	3,9	3,3	4	4,3	2,2

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

Após descobertas as médias, foram analisadas as diferentes percepções sobre dinheiro entre os alunos pelas variáveis demográficas, utilizando dois testes. Para aquelas variáveis com apenas duas categorias (ex: feminino e masculino) foi utilizado o teste U de *Mann-Whitney* e para aquelas que possuem três ou mais categorias, foi realizado o teste de *Kruskal-Wallis*.

Optou-se por realizar os mesmos testes porque a maioria das variáveis (5 de 9) não seguem uma distribuição normal. Segundo Bruni (2012), se o nível de significância for superior a 5% ou 0,05 é possível dizer que não há diferença entre a média de dois grupos. A Tabela 5 apresenta os resultados destes testes.

Tabela 5 - Testes não-paramétricos

	Teste de Kruskal- Wallis	Teste U	Teste de Kruskal- Wallis	Teste de Kruskal- Wallis	Teste de Kruskal-Wallis	Teste U	Teste de Kruskal- Wallis
	Idade	Sexo	Renda	Gastos	Financiamento	Cartão de Créd	Atraso no pgto
Conflito	0,2	0,566	0,194	0,17	0,462	0,63	0,196
Cultura	0,129	0,866	0,005	0,52	0,674	0,552	0,086
Desapego	0,038	0,065	0,825	0,002	0,012	0,591	0,037
Desigualdade	0,17	0,047	0,213	0,394	0,859	0,807	0,473
Estabilidade	0,69	0,104	0,262	0,042	0,044	0,652	0,101
Poder	0,05	0,717	0,86	0,086	0,562	0,587	0,216
Prazer	0,977	0,41	0,312	0,004	0,022	0,977	0,358
Progresso	0,534	0,956	0,352	0,103	0,015	0,623	0,828
Sufrimento	0,561	0,004	0,016	0,005	0,068	0,827	0,065

Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Ao analisar os números, se percebe que o único constructo que não apresentou uma diferença significativa em pelo menos uma variável demográfica foi o Conflito. O significado conhecido por Desapego obteve diferentes médias significativas em quatro variáveis (Idade, Gastos, Você possui financiamento/empréstimo em atraso e Com que frequência você atrasa o pagamento da fatura do cartão). A percepção sobre o significado de dinheiro não oscilou na variável demográfica intitulada Cartão de Crédito, ou seja, não há diferença significativa sobre o significado do dinheiro entre pessoas que possuem ou não o cartão de crédito.

Em relação à Idade, os significados de Desapego e Poder variam conforme a faixa etária dos estudantes, onde estudantes com idade acima de 40 anos relacionam mais dinheiro a poder, e alunos de 30 até 34 anos menos, enquanto no constructo Desapego é o inverso, onde os respondentes acima de 40 anos acreditam menos que o dinheiro tenha esse significado do que os de 30 até 34 anos. Compreendendo a percepção dos estudantes conforme Sexo, o resultado variou no constructo Desigualdade e no constructo Sofrimento. Na pesquisa, mulheres relacionam dinheiro a desigualdade e sofrimento mais do que os homens, indo ao encontro do resultado encontrado por Santos et al. (2008).

Partindo-se para um olhar “da economia”, a variável Renda apresentou diferença nos constructos Sofrimento e Cultura. Os alunos que têm renda familiar até um salário-mínimo relacionam o dinheiro a sofrimento, obtendo uma média maior do que aqueles com renda superior. O que de fato é interessante ser analisado já que é difícil sobreviver com 1 salário-mínimo no Brasil. Os discentes com a menor renda também associam mais o dinheiro à cultura, do que os outros com diferentes níveis de renda.

Em relação aos ganhos e gastos, quatro constructos (Desapego, Estabilidade, Prazer e Sofrimento) obtiveram diferença significativa entre suas categorias. Entrevistados com maior renda associam mais dinheiro a prazer, e estabilidade mesmo gastando mais do que podem. O sofrimento também é algo que deve ser levado em conta, pois apesar de acreditar que o dinheiro é relacionado a estabilidade, alegam gastar mais do que ganham e com isso, sofrem mais do que quem gasta menos ou igual ao que ganha.

O constructo Progresso apresentou variação significativa somente quando perguntados se possuem financiamento/empréstimo em atraso, acompanhado na mesma variável demográfica dos constructos Desapego, Estabilidade e Prazer. Nessa categoria, pessoas que possuem algum empréstimo ou financiamento atrasado associam o dinheiro em uma proporção maior a todos constructos, o que é interessante pois mesmo acreditando que o dinheiro é algo

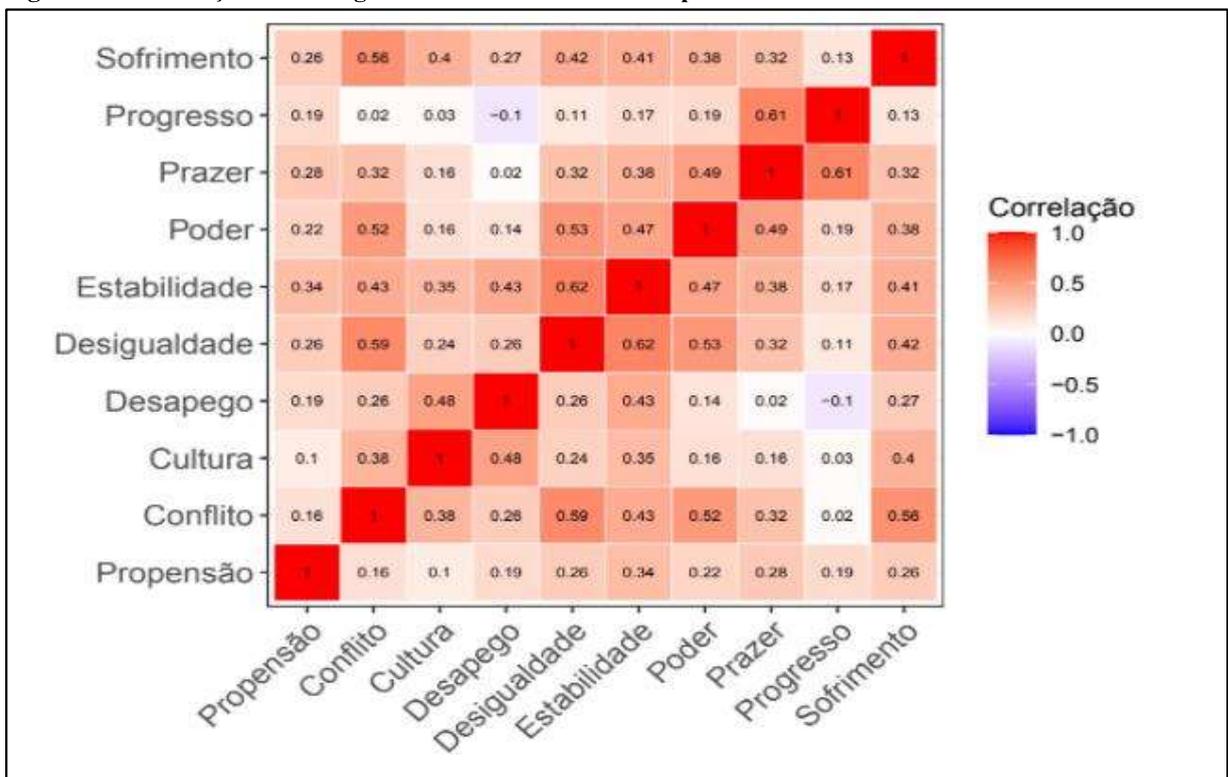
positivo na sua maioria, atrasam o pagamento de seus financiamentos. Assim como nessa variável demográfica, relacionado ao atraso do pagamento da fatura do cartão de crédito, aqueles que atrasam em uma frequência anual elevada tendem a relacionar, em um nível maior, o dinheiro a Desapego.

4.5 RELAÇÃO ENTRE SIGNIFICADO DO DINHEIRO E ENDIVIDAMENTO

Após analisar a Propensão ao Endividamento e o Significado do Dinheiro de forma individual, buscou-se explicar linearmente o escore da Propensão ao Endividamento pelos nove Significados de Dinheiro. Para isso, foi realizada uma correlação, que “mede a direção e a força da relação linear entre duas variáveis quantitativas” (MOORE, 2007, p. 100). Para Figueiredo e Júnior (2009), relação linear significa dizer que o aumento ou diminuição de uma variável impacta diretamente na outra. A correlação pode variar de 1 até -1, onde o sinal indica se a correlação é positiva ou negativa. Os extremos -1 e 1 são consideradas correlações perfeitas, indicando se as variáveis estão diretamente ou inversamente correlacionadas.

Encontrar variáveis perfeitamente correlacionadas não é algo fácil, então diferentes pesquisadores interpretam de formas diversas as relações das variáveis. Em seu estudo, Cohen (1988), diz que são considerados valores pequenos aqueles entre 0,10 e 0,29. Entre 0,30 e 0,49 valores médios e acima de 0,50 são considerados valores de alta correlação. Ou seja, quanto mais perto de zero menor a relação e quanto mais próximo de 1 maior a relação entre as variáveis. A Figura 3 apresenta o resultado deste teste.

Figura 3 - Correlação Entre Significado Do Dinheiro E Propensão Ao Endividamento



Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

Nenhum constructo apresentou um valor considerado alto, o que indica que a Propensão ao Endividamento tem pouca correlação com os Significados de Dinheiro, sendo que a maior

correlação ficou com Estabilidade ($\rho^{\wedge} = 0.34$) e Prazer ($\rho^{\wedge} = 0.28$). No estudo realizado por Santos et al. (2008), os resultados foram semelhantes, onde os níveis de correlação entre Significado de Dinheiro e Propensão ao Endividamento foram moderados ou baixos.

Também foi realizada uma regressão linear múltipla, com o escore de propensão ao endividamento como variável dependente e como variáveis explicativas os nove significados de dinheiro. Conforme a Tabela 6, observa-se que a nível de 5%, nenhum dos domínios foi estatisticamente significativo (todos os p-valores foram maiores do que 0.05). O único valor significativo foi o que diz respeito ao intercepto ($p > 0.001$), o que apenas indica que o escore de propensão ao endividamento médio é diferente de zero.

Tabela 6 - Regressão Linear Múltipla - Sd

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	29.112	2.547	11,43	0
Conflito	-0,348	0,459	-0,757	0,45
Cultura	-0,469	0,437	-1.075	0,284
Desapego	0,782	0,589	1.328	0,186
Desigualdade	0,423	0,678	0,623	0,534
Estabilidade	1.223	0,693	1.764	0,08
Poder	0,036	0,503	0,072	0,943
Prazer	0,672	0,536	1.254	0,212
Progresso	0,34	0,5	0,679	0,498
Sufrimento	0,851	0,523	1.625	0,106

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

Também foram consideradas na análise as variáveis demográficas e econômicas. Desta forma, verifica-se que há diferença nas categorias considerando todas as variáveis juntas. Nesse caso, algumas variáveis se mostraram significativas. Para as variáveis categóricas, o que se percebe é sempre uma categoria como referência e as outras entram cada uma com uma estimativa diferente. Por exemplo, nota-se que na variável gênero, o masculino é significativo ($p < 5\%$) e a interpretação da sua estimativa é de que, em média, o Escore de Propensão ao Endividamento é 1.549 maior do que o das mulheres.

Tabela 7 - Regressão Lin. Múltipla

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	26.077	3.864	6.749	0
Sexo Masculino	1.549	0,605	2,56	0,011
Financiamento Não tenho	3.149	1.525	2.065	0,041
Atraso de 1 a 3 vezes ao ano	1.747	0,869	2.011	0,046

Fonte: elaborado pelo autor (2021)

Quando há uma variável com mais de duas categorias, sua interpretação também é em relação à categoria de referência. Observa-se na tabela 7 que no caso de Financiamento: Não Tenho, a estimativa foi significativa, o que significa que, em relação a quem tem algum tipo de empréstimo ou financiamento em atraso, em média, o Escore de Propensão ao Endividamento é 3.149 maior para aqueles que não tem empréstimo ou financiamento em atraso. Também se constata, que há diferença significativa de 1.747 no Escore de Propensão ao Endividamento

para quem atrasa o cartão de crédito de 1 a 3 vezes por ano, em relação a quem não atrasa o cartão de crédito.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi relacionar as diferentes percepções do dinheiro e a propensão ao endividamento dos discentes da graduação em ciências contábeis numa instituição federal. Para atingir esse objetivo, a amostra foi composta por 172 alunos do curso de ciências contábeis, onde todos os respondentes deveriam obrigatoriamente ter cursado a disciplina de administração financeira, ou seja, foram aceitas respostas de alunos a partir do 5º semestre de uma instituição de ensino federal. Nos resultados, constatou-se que nenhum dos nove significados do dinheiro obteve um valor satisfatório de correlação com propensão ao endividamento. Logo, não se pode afirmar que a propensão ao endividamento varia conforme a variação do significado de dinheiro.

No entanto, algumas variáveis demográficas e econômicas obtiveram relação com a propensão ao endividamento. Foi constatado que para os homens, o escore de propensão ao endividamento é 1,549 maior do que o de mulheres, ou seja, homens têm uma propensão maior para endividar-se. Estudantes que possuem financiamento em atraso também apresentam maior média (41,2) do que aqueles que não possuem nenhum financiamento/empréstimo (41,1). Em relação ao atraso no pagamento da fatura do cartão de crédito, discentes que atrasam de 1 até 3 vezes o pagamento anualmente, apresentaram uma diferença significativa de 1,747 no escore de propensão ao endividamento.

Compreendendo melhor os significados do dinheiro entre a renda dos entrevistados, se percebeu que os alunos com a menor renda (até 1 SM) obtiveram a maior média em todos os significados negativos do dinheiro (Conflito, Desapego, Desigualdade e Sofrimento), o que pode ser explicado com a dificuldade que é viver com apenas 1 salário mínimo no Brasil. Interessante salientar que ter uma renda maior não significa que você terá mais ou menos problemas financeiros, isto depende da sua gestão e cuidado. Com isso, constatou-se que, de fato, quem não sabe administrar seu dinheiro tende a gastar mais do que ganha e com isso atribuir significados negativos ao mesmo. Todos os significados negativos obtiveram maior média para aqueles que gastam mais do que ganham do que para aqueles que ganham mais do que gastam.

Os significados Poder e Desapego apresentaram diferenças significativas em relação à Idade. Desigualdade e Sofrimento quando se estudou as diferenças por Sexo, onde as mulheres relacionam mais o dinheiro aos dois significados. Cultura e Sofrimento também variaram conforme a Renda dos respondentes. Assim como em diversos outros estudos sobre o tema de Finanças Comportamentais, ficou claro que há diferentes percepções sobre o dinheiro por variável demográfica, o que está sendo cada vez mais levado em consideração na hora da compra e venda de um serviço/produto.

Na análise descritiva sobre Propensão ao Endividamento, as variáveis com maior concordância no constructo são respectivamente: saber controlar os gastos de casa; saber o quanto deve; e sobre gastar menos que ganha. As com maior discordância são as variáveis: prefiro pagar parcelado mesmo que seja mais caro; acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas; e os serviços financeiros são complicados para mim. Corroborando com isto, o significado de maior média foi Estabilidade, seguido de Progresso e em último ficou o Sofrimento. O que de fato é um ponto bastante positivo já que prova que os estudantes sabem a importância de cuidar da questão financeira já que o curso está ligado ao gerenciamento do dinheiro.

O estudo colaborou no entendimento das finanças comportamentais auxiliando na compreensão das diferentes formas de pensar sobre o significado de dinheiro e entendendo como a irracionalidade impacta no comportamento humano, influenciando nas decisões financeiras dos discentes. Uma questão interessante a ser analisada em futuros estudos é se essa percepção sobre dinheiro e a Propensão ao Endividamento variam entre alunos de cursos que não estão ligados às finanças e se possível fazer uma comparação com cursos que lidam diariamente com questões que envolvem o controle e gestão do dinheiro.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, E. A.; BRIANCINI, V. Sociedade do consumo e hipervulneráveis. In: COPATTI, L. C.; SOVERAL, R. T. (org.). **Seminário Acadêmico de Direito IMED: Temas Contemporâneos**. Erechim: Deviant, 2017.
- ANACHE, A; LAURENCEL C. Finanças Comportamentais: uma avaliação crítica da moderna teoria das finanças. **Revista CADE**. v. 12 n. 1, 2013.
- ARAGÃO, J. W. M.; NETA, M. A. H.M. **Metodologia Científica**. Salvador, 2017.
- ASSAF N, A. **Mercado Financeiro**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- BARROS, C. A. R. de. **Educação financeira e endividamento**. 2009. Monografia (Graduação) – Curso de Administração, Escola Superior de Administração, Direito e Economia – ESADE, Porto Alegre, 2009.
- BRUNI, A. L. **SPSS Guia Prático Para Pesquisadores**. São Paulo: Atlas, 2012.
- CLAUDINO, L. P.; NUNES, M. B.; OLIVEIRA, A.R.; CAMPOS, O. V. Educação financeira e endividamento: um estudo de caso com servidores de uma instituição pública. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 26., 2009. Fortaleza. **Anais....** Fortaleza, 2009.
- COHEN, J. **Statistical power analysis for the behavioral sciences**. Hillsdale, NJ: Erlbaum. 1988.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO. **Pesquisa Endividamento e Inadimplência do Consumidor**. Percentual de Famílias com Dívidas aumenta em abril de 2019. Disponível em: <http://cnc.org.br/sites/default/files/2019-12/05/An%C3%A1lise_Peic_abril%202019.pdf>. Acesso em: 13 out. 2019.
- DISNEY, R.; GATHERGOOD, J. **Financial Literacy and Indebtedness: New Evidence for U.K. Consumers** (April 2011). Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1851343>. Acesso em: 13 out. 2019.
- FAVERI, D. B.; KNUPP, P. S. Finanças Comportamentais: relação entre traços de personalidade e vieses comportamentais. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**. v. 15, n.1, p. 18-30, jan./mar., 2018.
- FERNANDES, S. S.; RITTA, C. O. Finanças Comportamentais: um estudo com os alunos do

curso de Ciências Contábeis de uma Universidade de Santa Catarina. **Seminário de Ciências Sociais Aplicada**. v. 3, n. 3, 2012.

FERNANDES, L. A.; GOMES, J. M. M. Relatórios de Pesquisa nas Ciências Sociais: características e modalidades de investigação. **ConTexto**, Porto Alegre, v. 3, n. 4, 1º semestre 2003.

FERREIRA, J. K. F. S.; SILVA, R. F. M.; GUILHERME, H. F. Um Panorama Evolutivo das Finanças e a Aplicação das Finanças Comportamentais na Análise de Tomada de Decisão dos Investidores no Mercado de Capitais. In: SEMINÁRIO UFPE de Ciências Contábeis, 3., 2009, Recife. **Anais** Recife, 2009.

FIGUEIREDO FILHO, D. B; SILVA JUNIOR, J. A. Desvendando os Mistérios do Coeficiente de Correlação de Pearson (r). **Revista Política Hoje**, [S.l.], v. 18, n. 1, jan. 2010.

FLORES, S. A. M. **Modelagem de Equações Estruturais Aplicada à Propensão ao Endividamento**: uma análise de fatores comportamentais. 2012. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Área de Concentração em Estratégia e Competitividade. Universidade Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, 2012.

FRIES, L. O. **Teoria da Utilidade Esperada e Hipótese do Mercado Eficiente na Perspectiva da Economia Comportamental**. Florianópolis, 2017

GIL, A. Delineamento da pesquisa. In: GIL, Antônio. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008. p. 49-59.

HÖFLER, C. E.; KUKN, N.; TIBOLA, L. A. O.; ARRUDA, D. A. O Significado do Dinheiro: Um estudo junto às famílias de Santa Rosa (Brasil). **Rev. Espacios**. v. 39, n 37, p. 23, mai. 2018.

KAHNEMAN, D; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, mar. 1979.

KIMURA, H.; BASSO, L. F. C.; KRAUTER, E. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 46, n. 1, p. 41-58, Mar. 2006.

LEA, S. E. G.; WEBLEY, P.; WALKER, C. M. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. **Journal of Economic Psychology**. v. 16, n. 1, dez 1995, p 681-701.

LOPES, L. F. D. **Cálculo amostral**. 2014. Disponível em: <http://felipelopes.com/CalculoAmostra.php>. Acesso em 15/04/2021

MACEDO JR. J. S. **Teoria do Prospecto**: Uma Investigação Utilizando Simulação de Investimentos. Dissertação (Doutorado em Engenharia de Produção) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MESSIAS, J. F.; DA SILVA, J. U.; SILVA, P. H. C. Marketing, crédito e consumismo: impactos sobre o endividamento precoce dos jovens brasileiros. **ENIAC Pesquisa**, Guarulhos (SP), v. 4, n. 1, p. 43-59, jan.-jun. 2015

MICHAELIS. **Moderno dicionário da língua portuguesa**. São Paulo: Melhoramentos, 2015. Dicionários Michaelis, 2259 p. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/comportamento> Acesso em: 29 set. 2021.

MINELLA, J. M.; BERTOSSO, H.; PAULI, J.; CORTE, V. F. D. A influência do materialismo, educação financeira e valor atribuído ao dinheiro na propensão ao endividamento de jovens. **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 18, p. 182-201, jan./dez., 2017.

MONTEIRO, D. L. C.; PEÑALOZA, V.; PINHEIRO, V. S. A relação existente entre a atitude ao dinheiro e a orientação motivacional para o trabalho. In: Encontro da ANPAD, 35., Rio de Janeiro, 2011. **Anais....** Rio de Janeiro: ANPAD, 2011.

MOORE, D. S. **The Basic Practice of Statistics**. New York, Freeman. 2007.

MOREIRA, A. S. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de psicologia**. Natal, v. 7, n. 2, p. 379-387, Jul. 2002.

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

MOURA, A. G. D. **Impacto dos diferentes níveis de materialismo na atitude ao endividamento e no nível de dívida para financiamento do consumo das famílias de baixa renda do município de São Paulo**. (Dissertação) Mestrado em Administração. Escola de Administração de Empresas de São Paulo. Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 2005.

ROSA, I. R.; MILANI, B. Significado do Dinheiro: um estudo sobre o comportamento de estudantes de nível superior. **RAIMED - Revista de Administração IMED**, v. 4, n. 3, p. 369-380, ago./dez., 2014.

SANTOS, J. H. A. et al. Significados do Dinheiro: A visão do futuro Administrador. In: XI SEMEAD, 11., 2008, São Paulo. **Anais....** 2008.

SILVA, J. T. L.; SOUZA, D. A. Análise do endividamento e dos fatores que influenciam o comportamento de alunos universitários. In: CONGRESSO NACIONAL DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO, 11., 2015, Rio de Janeiro. **Anais....** CNEG, 2015.

SILVA, L. F. S.; VIEIRA, V. A.; FAIA, V. S. Fatores determinantes do endividamento e da inadimplência associados à propensão de falência da pessoa física. **Revista Acadêmica da FACE**, v. 23, n. 3, p 207-221, Set./Dez. 2012.

SODRÉ, M. G. **Formação do Sistema nacional de defesa do consumidor**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007

TANG, T. L-P.; KIM, J. K. The Meaning of money among mental health workers: the endorsement of money ethic as related to organizational citizenship behavior, job satisfaction and commitment. **Public Personnel Management**, n.1, v. 28, 1999.

TRINDADE, L. L. **Determinantes da propensão ao endividamento**: um estudo nas mulheres da mesorregião centro ocidental rio-grandense. Dissertação de Mestrado em Administração. Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Santa Maria, 2009.

TRIVIÑOS, A. Alguns temas no desenvolvimento de uma pesquisa. In: TRIVIÑOS, A. **Introdução à pesquisa em Ciências Sociais**. São Paulo: Editora Atlas, 1987. p. 91-115.

VIEIRA, K. M.; CERETTA, P. S.; MELZ, L. J.; GASTARDELO, T. A. R.; Significados do Dinheiro e Propensão ao Endividamento entre alunos universitários. **Revista da Faculdade de Administração e Economia**, v. 5, n. 2, p. 76-103, 2014.

ZERRENNER, S. A. **Estudo sobre as razões para o endividamento da população de baixa renda**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo. São Paulo, 2007.

