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

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 Correa

Bacharel em Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, UFRGS
Endereço: Av. João Pessoa, 52 – B. Centro Histórico, Porto Alegre - RS, 90040-000
Telefone: (51) 3308-3502
E-mail: pedroconter90@gmail.com

Alice Munz Fernandes

Doutora em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, UFRGS
Endereço: Av. Bento Gonçalves, 7712 – B. Agronomia, Porto Alegre - RS, 91540-000
Telefone: (51) 3308-6001
E-mail: alicemunz@gmail.com

Recebido: 25/08/2022 Aprovado: 14/04/2023
Publicado: 31/08/2023

Ângela Rozane Leal de Souza

Docente do Magistério Superior, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, UFRGS
Endereço: Av. João Pessoa, 52 – B. Centro Histórico, Porto Alegre - RS, 90040-000
Telefone: (51) 3308-3502
E-mail: angela.rsl@gmail.com

Letícia de Oliveira

Docente do Magistério Superior, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, UFRGS
Endereço: Av. João Pessoa, 52 – B. Centro Histórico, Porto Alegre - RS, 90040-000
Telefone: (51) 3308-3502
E-mail: leticiaoliveira@ufrgs.br

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 quantitativa 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 relacionadas a 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 and quantitative 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 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 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 brasileiras 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 de 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, tais processos podem impactar de forma consistente e prolongada na tomada de decisão. 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 (ANACH; LAURENCEL, 2013).

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 ao longo dos 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. Portanto, este estudo contribui com a ciência contábil a partir da avaliação da percepção dos discentes de tal curso de graduação com relação a aspectos concernentes às finanças pessoais (FERNANDES; RITTA, 2012).

Ademais, 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 interfere diretamente em suas decisões quanto a 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 passem por problemas financeiros. Logo, os indivíduos com um viés inclinado a gastar podem, por exemplo, ter emoções positivas com a satisfação de comprar. Por outro lado, o dinheiro pode ser um promotor de autonomia, sobretudo entre o público jovem (GRAEBIN et al., 2019). De igual modo, pode ser visto como um meio propedêutico da promoção da felicidade e de realização interior (PICHLER et al., 2019).

Nesse íterim, a pesquisa realizada foi norteada pelo seguinte problema: Existe relação entre as diferentes percepções do dinheiro e a propensão ao endividamento dos discentes da graduação em ciências contábeis numa instituição federal? Para tanto, o objetivo do estudo consistiu justamente em relacionar as diferentes percepções do dinheiro e a propensão ao endividamento dos discentes da graduação em ciências contábeis numa instituição federal. Assim, colabora-se com o entendimento das finanças comportamentais auxiliando na compreensão das diferentes formas de pensar sobre o significado de dinheiro e ponderando sobre o modo como a irracionalidade impacta no comportamento humano, influenciando nas decisões financeiras dos discentes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para entender a decisão de um investidor é necessário proceder os estudos 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 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 devido a sua contrariedade ao princípio da descontinuidade temporal – pois as organizações não serão no futuro da mesma forma como no passado. Em contraponto, a Teoria Moderna reverbera 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, a 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 elemento basilar a Teoria da Utilidade Esperada (TUE).

Esse conceito do homem completamente racional é fundamentado 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.

2.2 Finanças Comportamentais

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 a Daniel Kahneman e Vernon Smith, as pesquisas empíricas realizadas no âmbito comportamental ganharam maior atenção. 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).

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: na analysis of decision under risk*”, publicado em 1979, figura como fonte de referência basilar. 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) objetivaram identificar os aspectos comportamentais e financeiros dos estudantes de ciências contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina. Segundo os 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 apresentam 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 discentes agiam pela emoção e não pela razão, preferindo um retorno garantido ao invés de arriscar. Por fim, os achados corroboram com a Teoria das Finanças Comportamentais uma vez que reverberaram que os indivíduos são influenciados pela emoção na tomada de decisão em sua vida financeira (FERNANDES; RITTA, 2012).

2.3 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

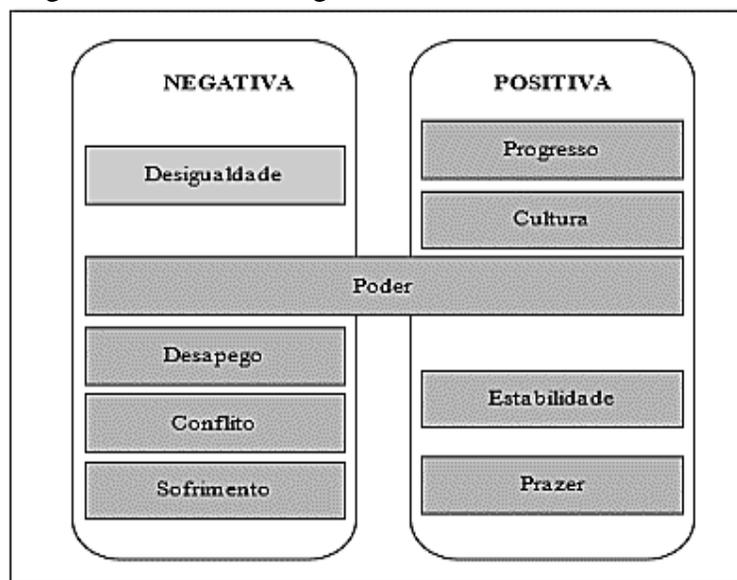
significativo no comportamento, na *performance* e na eficácia das empresas (TANG; KIM, 1999). Para Flores (2012), essa busca do dinheiro remete a ligação entre dinheiro e sociedade, o que influencia no comportamento dos indivíduos. A autora observa também que o dinheiro e o significado que as pessoas concedem a ele oportuniza tanto sensações de prazer, *status* e autonomia, quanto de rejeição e exclusão social.

Nesse preâmbulo, os indivíduos que integram sociedades capitalistas 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 assume 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. 06).

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.01). Nesse sentido, os autores identificaram nove fatores considerados significados do dinheiro., aos quais denominaram de Escala do Significado do Dinheiro (ESD), conforme demonstra a Figura 1.

Figura 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 à segurança. Ou seja, a importância de suprir as necessidades básicas, 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, cujos 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 as 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, pois 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 localizada em Santa Maria/RS. Para isso, aplicaram 97 questionários que foram analisados considerando as seguintes 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.

2.4 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, quais sejam: “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).

O endividamento pode ser acompanhado pela inadimplência, conceituada como o não pagamento pontual dos compromissos financeiros por parte do devedor (CLAUDINO et al., 2009). Nesse sentido, se de um lado há vontade de sanar necessidades, de outro há o risco de insolvência do indivíduo (AGUIAR; BRIANCINI, 2017). Alguns fatores estão diretamente ligados ao endividamento, como desemprego e inflação por exemplo. Outro elemento que influencia é a falta de cuidado com as finanças pessoais. Nessa lógica, a educação financeira e o endividamento estão atrelados, sendo que a escassez de ensinamentos sobre finanças pessoais configura-se como um aspecto 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, p. 01) teve como objetivo analisar a relação entre planejamento e organização financeira em contraste 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”. A pesquisa constatou que a maioria dos entrevistados não se considera endividada, mas apresentam 30% de sua renda líquida mensal comprometida. Notou-se também que os respondentes 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.

2.5 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 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 com a qual os estudantes lidam com o dinheiro e o quarto concernente 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).

Por sua vez, 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, quais sejam: 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).

Nessa linha de estudos, 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. 01).

Por fim cita-se Minella, Bertosso, Pauli e Corte (2017, p. 182) que 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 de idade. 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 METODOLOGIA

O estudo realizado 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).

A técnica de coleta de dados utilizada correspondeu à aplicação de um questionário. Este 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 contendo questões relacionadas à idade, gênero, estado civil, dependentes, ocupação e renda. Na parte dois (propensão ao endividamento) e três (significado do dinheiro) as respostas foram mensuradas por meio de uma Escala *Likert* de cinco 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 do 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 1:

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

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

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 à 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 amostra, os testes a serem realizados devem ser os não-paramétricos (BRUNI, 2012). Por fim, utilizaram-se a correlação e a regressão linear múltipla. Para a organização dos dados e a realização dos testes foram empregados os seguintes *softwares*: *Microsoft Excel*, *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) e o *R Studio*.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Com base nas respostas obtidas no questionário, buscou-se analisar os diferentes perfis e as percepções dos estudantes quanto aos aspectos comportamentais e o significado do dinheiro. Assim, esta seção apresenta os seguintes tópicos: análise do perfil dos respondentes; endividamento; significado do dinheiro, e; relação entre significado do dinheiro e propensão ao endividamento.

4.1 Perfil dos Respondentes

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

Os resultados apontam que da amostra investigada, 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 cursando o quinto, ao passo que 49,4% afirmaram estar no sexto, enquanto 22,7% estão no sétimo e 12,2% no oitavo semestre.

Ao serem indagados sobre a renda familiar mensal, os respondentes apresentaram as seguintes respostas: 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 questionados sobre ganhos/gastos, 58,1% alegam ganhar mais do que gastam, 25,0% são remunerados de forma proporcional aos seus gastos e 16,9% reconhecem gastar mais do que ganham.

Por outro lado, quando o assunto foi empréstimos/financiamentos, 6,4% assumiram que possuem empréstimos/financiamentos em atraso, 63,4% revelaram não ter nenhuma obrigação financeira em atraso e 30,2% destacaram que não possuem nenhum empréstimo/financiamento. Os respondentes também foram questionados sobre o uso do cartão de crédito, onde 92,4% fazem uso deste recurso e apenas 7,6% não o possuem. Sobre o atraso no pagamento da fatura do cartão, 80,8% dos respondentes afirmaram que nunca atrasam o pagamento, 16,9% atrasam de uma até três vezes ao ano, 1,2% de quatro até seis vezes anuais e a mesma proporção (1,2%) o faz de dez até doze vezes no mesmo período.

4.2 Propensão ao Endividamento

Por meio da estatística descritiva referente à propensão ao endividamento, identificou-se que os discentes conhecem a importância do cuidado relacionado ao dinheiro. Conforme se evidencia na Tabela 1, as variáveis com maior concordância no constructo são respectivamente: saber controlar os gastos de casa; saber o quanto deve; e gastar menos do que ganha. Por outro lado, as variáveis que apresentam maior

discordância dizem respeito a pagar parcelado mesmo que seja mais caro, julgar normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas e considerar os serviços financeiros são complicados. Tais resultados vão ao encontro daqueles obtidos por Flores (2012).

Tabela 1 – Estatística Descritiva da Propensão ao Endividamento

Variáveis	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 pelos autores (2021).

Observa-se que a maioria dos respondentes não acredita ser correto gastar mais do que ganha e quando questionados sobre a renda, apenas 16,9% alegam ter mais desembolsos do que receitas. Outro fato pertinente concerne ao uso e atraso da fatura do cartão de crédito, sendo que 80,8% dos respondentes dizem não atrasar nenhuma vez ao ano o pagamento. Este achado apresenta consonância 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. De igual forma, os achados corroboram com a ideia de Minella et al. (2017), cujo estudo demonstrou que a educação financeira influencia na propensão ao endividamento. A média para o escore (soma) de propensão ao endividamento correspondeu a 41,3 com desvio padrão de 4,06, como se apresenta na Tabela 2.

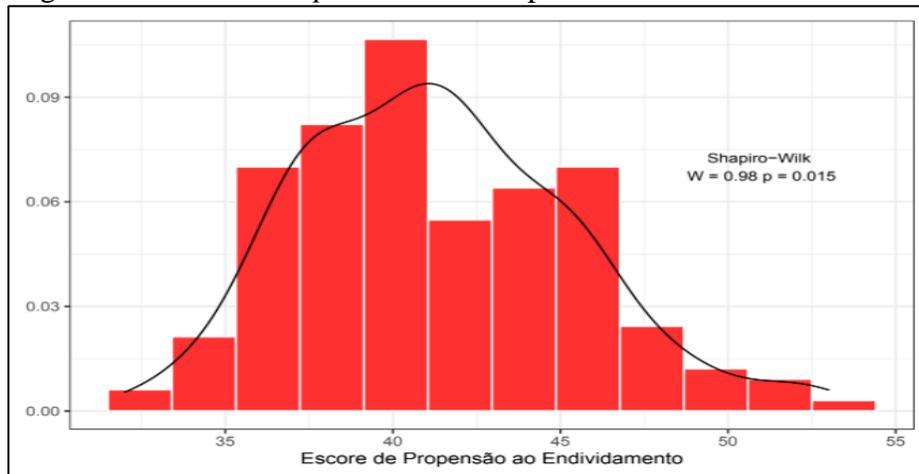
Tabela 2 – Escore de Endividamento

	Prop
Mínimo	32,00
Máximo	53,00
Mediana	41,00
Média	41,30
Variância	16,48
Desvio	4,06
Coefficiente de Variação	0,10

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Para verificar a normalidade dos dados utilizou-se o teste de Shapiro-Wilk (Figura 2). O escore de propensão ao endividamento apresentou um p de 0,015, demonstrando que há evidências de que os dados não seguem uma distribuição normal. Desse modo, os testes estatísticos multivariados a serem realizados devem ser os não-paramétricos (BRUNI, 2012).

Figura 2 – Teste de *Shapiro-Wilk* de Propensão ao Endividamento



Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

4.3 Significado do dinheiro

Assim como no aspecto de 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

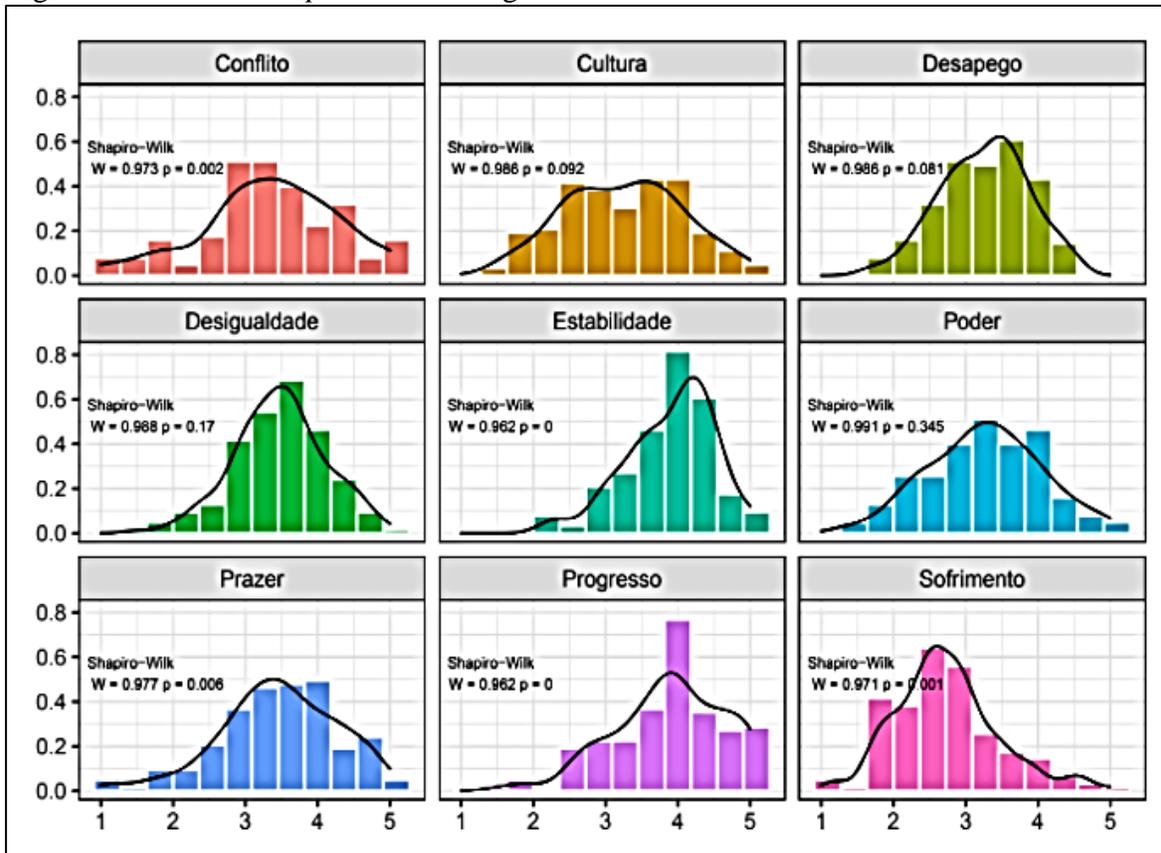
	Conf	Cult	Desap	Desig	Estab	Poder	Prazer	Progr.	Sofr.
Mínimo	1,00	1,33	1,67	1,50	2,17	1,33	1,00	1,50	1,17
Máximo	5,00	5,00	4,50	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Mediana	3,40	3,33	3,33	3,50	4,00	3,33	3,50	4,00	2,67
Média	3,34	3,24	3,26	3,47	3,89	3,26	3,46	3,88	2,74
Variância	0,86	0,67	0,37	0,40	0,37	0,61	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
Coeficiente de Variação	0,28	0,25	0,19	0,18	0,16	0,24	0,23	0,20	0,26

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

O constructo com maior média correspondeu a Estabilidade (3,89), resultado também encontrado por Vieira et al. (2014), acompanhado por Progresso (3,88). O menor e único constructo abaixo da média foi Sofrimento (2,74), resultado também encontrado por Trindade (2009). Tal achado pode mostrar que os alunos sabem da importância de gerir seu dinheiro de 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 3.

Figura 3 – Teste de *Shapiro-Wilk* de Significados do Dinheiro



Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Analisando os resultados, identificou-se que em quatro constructos o Teste de Shapiro-Wilk obteve um valor p associado maior do que 5,0%, quais sejam: 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.

4.3.1 Significado do Dinheiro por Variável Demográfica

Para realizar os testes e avaliar se há diferentes percepções de significado do dinheiro pelos discentes, previamente obteve-se a média de cada constructo por variável demográfica. Assim, a Tabela 4 apresenta a média obtida em cada categoria por variável analisada.

Tabela 4 – Média das variáveis analisadas

Variável	Confl	Cult	Desap	Desig	Estab	Poder	Prazer	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	3,0	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	3,0	3,9	4,0	3,6	3,5	3,8	3,0
Gênero:									
Feminino	3,4	3,2	3,3	3,5	4,0	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 familiar mensal:									
Até 1 salário mínimo	4,2	4,0	3,5	4,0	4,3	3,7	4,0	4,4	3,2
De 1 a 4 salários mínimos	3,3	3,3	3,3	3,4	3,8	3,2	3,5	3,8	2,9
De 4 a 7 salários mínimos	3,5	3,4	3,2	3,6	4,0	3,4	3,4	3,8	2,7
De 7 a 10 salários mínimos	3,0	2,6	3,2	3,5	3,8	3,3	3,4	4,0	2,4
De 10 a 15 salários mínimos	3,2	3,1	3,2	3,5	3,9	3,3	3,2	4,0	2,4
Acima de 15 salários mínimos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	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	4,0	3,5	3,8	4,1	3,0
Financiamentos em atraso									
Sim	3,7	3,2	3,5	3,4	4,2	3,3	4,0	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 financiamentos	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 a 3 vezes ao ano	3,5	3,6	3,5	3,6	4,1	3,5	3,7	3,8	3,2
De 4 a 6 vezes ao ano	4,1	3,2	3,7	4,0	4,3	2,8	3,2	3,5	2,8
De 7 a 9 vezes ao ano	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
De 10 a 12 vezes ao ano	4,0	3,2	3,8	3,3	3,9	3,3	4,0	4,3	2,2

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Após a verificação das médias foram analisadas as diferentes percepções sobre dinheiro entre os alunos pelas variáveis demográficas, utilizando dois testes. Para aquelas variáveis com apenas duas categorias (feminino e masculino, por exemplo) foi empregado 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 (cinco de nove) não seguem uma distribuição normal. Segundo Bruni (2012), se o nível de significância for superior a 5,0% 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	Gênero	Renda	Gastos	Financiamento	Cartão de crédito	Atraso no pagamento
Conflito	0,200	0,566	0,194	0,170	0,462	0,630	0,196
Cultura	0,129	0,866	0,005	0,520	0,674	0,552	0,086
Desapego	0,038	0,065	0,825	0,002	0,012	0,591	0,037
Desigualdade	0,170	0,047	0,213	0,394	0,859	0,807	0,473
Estabilidade	0,690	0,104	0,262	0,042	0,044	0,652	0,101
Poder	0,050	0,717	0,860	0,086	0,562	0,587	0,216
Prazer	0,977	0,410	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 pelos autores (2021)

Percebe-se que o único constructo que não apresentou 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, existência de financiamento/empréstimo em atraso e frequência com que há atraso do pagamento da fatura do cartão. A percepção sobre o significado de dinheiro não oscilou na variável demográfica intitulada Cartão de Crédito. Isso indica que não há diferença significativa sobre o significado do dinheiro entre pessoas que possuem ou não este mecanismo de crédito.

Em relação à Idade, os significados de Desapego e Poder variam conforme a faixa etária dos estudantes. Percebeu-se que estudantes com idade acima de 40 anos relacionam de forma mais intensa percebem o dinheiro associado a Poder, enquanto alunos de 30 até 34 anos o fazem com menor intensidade. Por outro lado, no constructo Desapego ocorre o inverso, cujos respondentes acima de 40 anos acreditam menos que o dinheiro tenha esse significado em comparação com os indivíduos de 30 até 34 anos. Compreendendo a percepção dos estudantes conforme o gênero, o resultado variaram no constructo Desigualdade e no constructo Sofrimento. A pesquisa demonstrou que as mulheres relacionam dinheiro a desigualdade e sofrimento mais do que os homens, indo ao encontro dos resultados encontrado por Santos et al. (2008).

Sob a perspectiva da economia de recursos, a variável Renda apresentou diferença significativa nos constructos Sofrimento e Cultura. Os alunos que têm renda familiar de até um salário-mínimo relacionam o dinheiro a sofrimento, obtendo uma média maior do que aqueles com renda superior. A pertinência deste achado deve-se, sobretudo, a dificuldade de sobreviver com menos de um salário-mínimo no Brasil, haja vista que o atendimento das necessidades fisiológicas se torna comprometido. De igual forma, os discentes que possuem menor renda também associam de maneira mais intensa o dinheiro à Cultura em comparação com os indivíduos que compõem os outros níveis de renda familiar.

Já 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 fortemente o dinheiro ao prazer e a 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 à estabilidade, alegam gastar mais do que ganham e com isso sofrem mais do que aqueles que gastam menos ou equivalente a sua remuneração mensal.

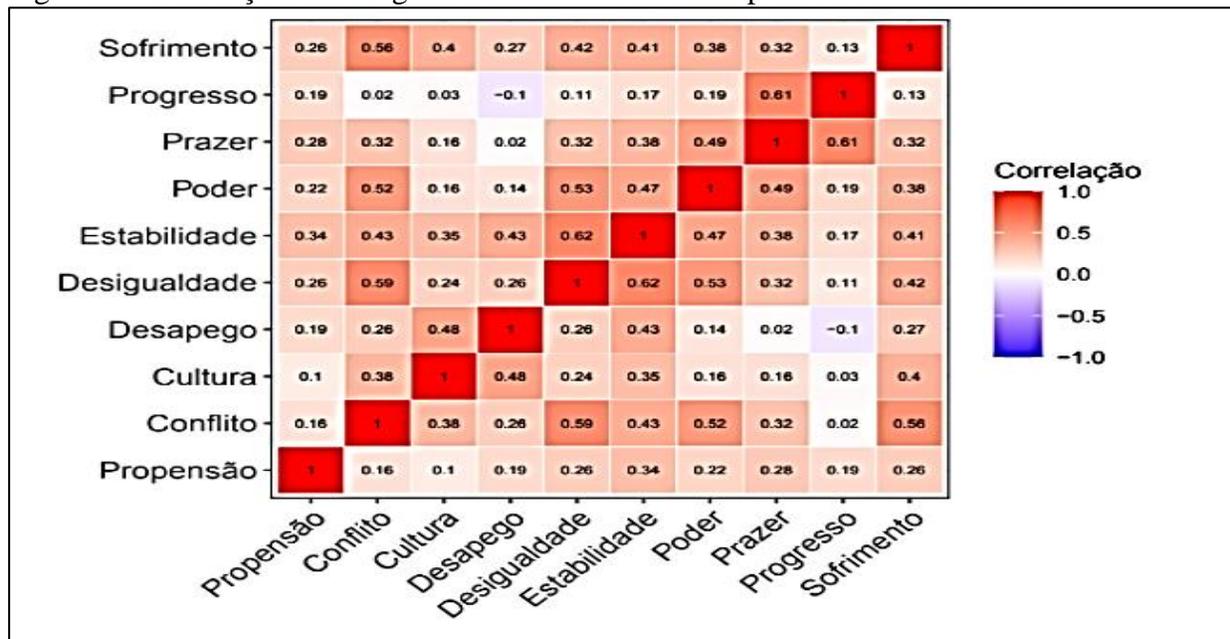
Quanto ao constructo Progresso observa-se variação significativa somente acerca da existência de financiamentos/empréstimo em atraso, acompanhado da mesma variável demográfica dos constructos Desapego, Estabilidade e Prazer. Nesta categoria, pessoas que possuem algum empréstimo ou financiamento atrasado associam o dinheiro em uma proporção maior a todos os constructos. Sob esse preâmbulo, destaca-se que mesmo acreditando que o dinheiro é algo positivo, os indivíduos atrasam o pagamento de seus financiamentos. De igual maneira, constatou-se que aqueles que atrasam em uma frequência anual elevada tendem a relacionar, em um nível maior, o dinheiro ao Desapego.

4.4 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 a diminuição de uma variável impacta diretamente na outra.

Encontrar variáveis perfeitamente correlacionadas não é algo fácil, então diferentes pesquisadores interpretam de formas diversas as relações das variáveis. Em seu estudo, Cohen (1988) defende que são considerados valores pequenos aqueles entre 0,10 e 0,29, ao passo que valores situados entre 0,30 e 0,49 são caracterizados como medianos e acima de 0,50 expressam alta correlação. A Figura 4 apresenta o resultado deste teste.

Figura 4 – Correlação entre Significado do Dinheiro e Propensão ao Endividamento



Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Observa-se que nenhum constructo apresentou 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, haja vista que 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 definiram-se os nove Significados de Dinheiro. Conforme a Tabela 6, observa-se que a nível de 5,0%, nenhum dos domínios foi estatisticamente significativo, sendo que o único valor significativo foi concernente ao intercepto ($p > 0,001$), o que indica que o escore de propensão ao endividamento médio é diferente de zero.

Tabela 6 –Regressão Linear Múltipla

	Estimado	Erro padrão	Valor t	Pr(> t)
(Intercept)	29,112	2,547	11,43	0,00
Conflito	-0,348	0,459	-0,757	0,450
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	0,080
Poder	0,036	0,503	0,072	0,943
Prazer	0,672	0,536	1,254	0,212
Progresso	0,340	0,500	0,679	0,498
Sufrimento	0,851	0,523	1,625	0,106

Fonte: Elaborado pelos autores (2021).

Também foram consideradas na análise as variáveis demográficas e econômicas. Desta forma, verifica-se que há diferença nas categorias a partir das variáveis coletivamente. Para as variáveis categóricas o que se percebe é sempre uma categoria como referência e as outras ingressam no modelo cada qual 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, conforme evidencia-se na Tabela 7.

Tabela 7 – Regressão Linear Múltipla

	Estimado	Erro Padrão	Valor t	Pr(> t)
(Intercept)	26,077	3,864	6,749	0,000
Sexo Masculino	1,549	0,605	2,560	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 pelos autores (2021).

Quando há uma variável com mais de duas categorias, sua interpretação também ocorre em relação à categoria de referência. Assim, observa-se que no caso da categoria não ter financiamento, concernente a variável Financiamento, a estimativa foi significativa. Logo, tem-se 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 uma a três vezes por ano em relação a quem não o faz.

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 tanto, 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. 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 o significado de dinheiro.

No entanto, determinadas 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 em comparação com as mulheres. Tal achado expressa que os homens têm uma propensão maior para endividar-se. Estudantes que possuem financiamentos 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 uma a três vezes o pagamento anualmente apresentaram uma diferença significativa de 1,747 no escore de propensão ao endividamento.

Percebeu-se também que os alunos com a menor renda (de até um salário mínimo) obtiveram a maior média em todos os significados negativos do dinheiro (Conflito, Desapego, Desigualdade e Sofrimento), o que pode ser explicado pela dificuldade de sobreviver no país com uma renda tão baixa. Convém salientar também que ter uma renda maior não significa necessariamente a incidência de menos problemas financeiros, haja vista a influência da gestão financeira e das decisões tomadas.

Portanto, ressalta-se que aqueles que não sabem administrar seu dinheiro tendem a gastar mais do que ganham e com isso atribuir significados negativos ao mesmo. Os significados do dinheiro relacionados a Poder e a Desapego apresentaram diferenças significativas em relação à Idade. Já entender o dinheiro como sinônimo de Desigualdade e Sofrimento tende a ser algo mais praticado pelas mulheres. Por outro lado, o significado concernente a Cultura e a Sofrimento também variaram conforme a Renda dos respondentes.

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; gastar menos que ganha. Conquanto, aquelas que apresentaram 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 Sofrimento. Este achado demonstra que os estudantes investigados, de forma geral, percebem a importância da gestão financeira.

Por fim, destaca-se que este estudo contribui no entendimento das finanças comportamentais, auxiliando na compreensão das diferentes formas de pensar sobre o significado de dinheiro. A investigação oportuniza também *insights* acerca da maneira a partir da qual a irracionalidade impacta no comportamento humano, influenciando nas decisões financeiras da amostra investigada. Para pesquisas futuras, propõe-se a verificação da variação quanto a percepção sobre dinheiro e a Propensão ao Endividamento conforme diferentes cursos de graduação. Também se sugere uma comparação com cursos que se relacionam diariamente com questões que envolvem o controle e a gestão financeira.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, E. A.; BRIANCINI, V. Sociedade do consumo e hipervulneráveis. *In: COPATTI, L. C.; SOVERAL, R. T. (Orgs.). 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.** São Paulo: Atlas, 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/2019-1205/An%C3%A1lise_Peic_abril%202019.pdf>>. Acesso em: 13 out. 2021.

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. 2021.

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, 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**, v. 3, n. 4, 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**, v. 18, n. 1, 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: UFS, 2017.

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

GRAEBIN, R. E.; MATTE, J.; LARENTIS, F.; MOTTA, M. E. V.; OLEA, P. M. O significado do trabalho para jovens aprendizes. **Revista Gestão Organizacional**, v. 12, n. 1, p. 17-38, 2019.

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). **Revista Espacios**. v. 39, n 37, p. 23, 2018.

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

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, p. 681-701, 1995.

LOPES, L. F. D. **Cálculo amostral**. 2014. Disponível em: <http://felipelopes.com/CalculoAmostra.php>. Acesso em 15 abr. 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**, v. 4, n. 1, p. 43-59, 2015

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**, v. 18, p. 182-201, 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**, v. 7, n. 2, p. 379-387, 2002.
- MOREIRA, A.; TAMAYO, A. Escala de significado do dinheiro: desenvolvimento e validação. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**. v. 15, n. 2, p. 93-105, 1999.
- MOURA, A. G. 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.
- PICHLER, N. A.; SCORTEGAGNA, H. M.; DAMETTO, J.; FRIZON, D. M. S. Reflexões acerca da percepção dos idosos sobre a felicidade e dinheiro. **Revista Brasileira de Geriatria e Gerontologia**, v. 22, n. 2, p. e180185, 2019.
- ROSA, I. R; MILANI, B. Significado do Dinheiro: um estudo sobre o comportamento de estudantes de nível superior. **Revista de Administração IMED**, v. 4, n. 3, p. 369-380, 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....** Rio de Janeiro: 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, 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.