

PUCRS

ESCOLA DE NEGÓCIOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

BIANCA PINTO CARVALHO

**A INFLUÊNCIA DAS ROTAS DE ESCASSEZ DE RENDA NA ATITUDE AO
ENDIVIDAMENTO: UM MODELO DE MEDIAÇÃO-MODERADA**

Porto Alegre
2022

PÓS-GRADUAÇÃO - *STRICTO SENSU*



Pontifícia Universidade Católica
do Rio Grande do Sul

BIANCA PINTO CARVALHO

**A INFLUÊNCIA DAS ROTAS DE ESCASSEZ DE RENDA NA ATITUDE AO
ENDIVIDAMENTO: UM MODELO DE MEDIAÇÃO-MODERADA**

Dissertação apresentada como requisito à obtenção do grau de Mestre, pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Orientador(a): Dr. Clécio Falcão Araújo

Porto Alegre

2022

Ficha Catalográfica

C33 li Carvalho, Bianca Pinto

A Influência das Rotas de Escassez de Renda na Atitude ao Endividamento : Um Modelo de Mediação-moderada / Bianca Pinto Carvalho. – 2022.

90f.

Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração, PUCRS.

Orientador: Prof. Dr. Clécio Falcão Araújo.

1. Bem-estar Financeiro. 2. Atitude ao Endividamento. 3. Escassez de Renda. 4. Frugalidade. 5. Impulsividade. I. Araújo, Clécio Falcão.
II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da PUCRS
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Bibliotecária responsável: Clarissa Jesinska Selbach CRB-10/2051

Bianca Pinto Carvalho

A influência das rotas de escassez de renda na atitude ao endividamento: um modelo de mediação-moderada

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração, pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Aprovado em 10 de janeiro de 2022, pela Banca Examinadora.

BANCA EXAMINADORA:



Prof. Dr. Clécio Falcão Araújo
Orientador e Presidente da sessão



Profa. Dra. Frederike Monika Mette



Prof. Dr. Mateus Canniatti Ponchio



Prof. Dr. Diógenes de Souza Bido

AGRADECIMENTOS

Ao meu filho, João Vicente, que mesmo ainda não estando em meus braços, já me motiva a ser uma mulher mais forte e determinada, além de me mostrar o verdadeiro sentido da vida. Te amo, filho! Aos meus pais, Maria Rita e Milton Cesar por sempre acreditarem em mim e fazerem com que seu orgulho seja meu combustível para dar o meu melhor. Ao meu marido Eduardo, por todo apoio e compreensão pelo tempo dedicado aos estudos e também por ser a primeira pessoa a acreditar neste sonho.

Agradecimento especial ao meu orientador, Clécio Falcão Araújo, por todas as horas dedicadas para o meu aprendizado e por não medir esforços para que o mestrado fosse uma etapa de muito conhecimento na minha vida. Aos professores do PPGAd/PUCRS, Ana Clarissa dos Santos, Edimara Luciano, Frederike Mette, Claudio Sampaio, Lélis Balestrin Espartel, Mirian Oliveira e Stefânia Almeida por toda a paciência e dedicação ao repassar seus ensinamentos. Vocês são exemplos para minha carreira acadêmica.

Agradeço aos professores Frederike Mette e Mateus Canniatti Ponchio por aceitarem o convite de participar como avaliadores da banca de dissertação e pelas valiosas contribuições para evolução deste trabalho. Foi uma honra ter especialistas como vocês nesta etapa tão importante da minha vida. Também agradeço ao professor Diogenes Bido pela disponibilidade em auxiliar com maestria na fase de análise dos dados e por aceitar o convite para participar como avaliador da minha banca de defesa.

Também agradeço aos meus amigos, colegas de mestrado e parceiros de pesquisa que tive o prazer de conhecer neste período, em especial, a Manoela Lawall Radtke por me motivar a acreditar neste sonho e estar sempre disponível para me auxiliar.

Agradeço a PUCRS, que através da CAPES, financiou meus estudos.

RESUMO

Períodos de recessão econômica refletem diretamente nos níveis de desemprego, inadimplência e endividamento da população. Assim, compreender fatores comportamentais, como a forma que os indivíduos encaram períodos de escassez de renda, pode ser determinante para explicar os comportamentos financeiros e suas relações. Nesse contexto, o presente estudo tem por objetivo analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro. Para tanto, foi realizado uma *survey* com 148 indivíduos que tiveram escassez de renda durante o período da pandemia. Após, os dados foram analisados através do conjunto de técnicas associadas à Modelagem de Equações Estruturais (MEE) com a abordagem PLS-SEM para o teste de nove hipóteses propostas. Os resultados evidenciam que a escassez de renda, a frugalidade e a impulsividade apresentam efeitos diretos significativos na atitude ao endividamento. A frugalidade e impulsividade possuem um papel mediador na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento, sendo moderado pelo afeto positivo. Assim, pode-se inferir que se por um lado, a escassez de renda é alta e o afeto positivo é baixo, o indivíduo apresenta menor traço de frugalidade e maiores tendências de impulsividade. Já quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é alto, o indivíduo é considerado mais frugal e acaba apresentando um comportamento menos impulsivo. Além disso, a atitude ao endividamento apresentou um efeito negativo nas dimensões presente e futuro do bem-estar financeiro. Os achados fornecem uma reflexão sobre a importância do bem-estar financeiro para os indivíduos, assim como a promoção da educação financeira e fatores comportamentais para enfrentar momentos de recessão econômica e dificuldades financeiras. O estudo contribui para uma melhor entendimento dos mecanismos explicativos na relação entre escassez de renda a atitude ao endividamento.

Palavras-chave: bem-estar financeiro; atitude ao endividamento; escassez de renda; frugalidade; impulsividade; afeto positivo.

ABSTRACT

Periods of economic recession directly reflect the levels of unemployment, default and indebtedness of the population. Thus, understanding behavioral factors, such as the way individuals face periods of shortage of income, can be decisive to explain financial behaviors and their relationships. In this context, the present study aims to analyze the mediating effect of frugality and impulsiveness moderated by positive affect in the relationship between income scarcity and attitude towards indebtedness and its effect on financial well-being. To this end, a survey was carried out with 148 individuals who had a shortage of income during the pandemic period. Afterwards, the data were analyzed using a set of techniques associated with Structural Equation Modeling (SEM) with the PLS-SEM approach to test nine proposed hypotheses. The results show that income scarcity, frugality and impulsiveness have significant direct effects on the attitude towards indebtedness. Frugality and impulsiveness play a mediating role in the relationship between scarcity of income and attitude towards indebtedness, being moderated by positive affect. Thus, it can be inferred that if, on the one hand, the scarcity of income is high and the positive affect is low, the individual has a lower trait of frugality and greater tendencies of impulsiveness. When income scarcity is high and positive affect is high, the individual is considered more frugal and ends up showing less impulsive behavior. In addition, the attitude towards indebtedness had a negative effect on the present and future dimensions of financial well-being. The findings provide a reflection on the importance of financial well-being for individuals, as well as the promotion of financial education and behavioral factors to face times of economic recession and financial difficulties. The study contributes to a better understanding of the explanatory mechanisms in the relationship between scarcity of income and attitude towards indebtedness.

Keywords: financial well-being; attitude to indebtedness; scarcity of income; frugality; impulsive buying; positive affect.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Os Dois Sistemas Cognitivos.....	21
Figura 2 - Modelo Conceitual de do Bem-estar Financeiro.....	25
Figura 3 - Framework Bem-estar Financeiro.....	26
Figura 4 - Modelo de autorregulação de recursos.....	30
Figura 5 - Modelo Conceitual de Frugalidade.....	32
Figura 6 - Modelo Teórico.....	37
Figura 7 - Efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Frugalidade.....	59
Figura 8 - Efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Impulsividade.....	60
Figura 9 - Resultados do Modelo Teórico.....	61
Figura 10 - Resultados do Modelo Teórico com Moderação.....	62
Figura 11 - Mapa de importância/desempenho (Atitude ao Endividamento)	64
Figura 12 - Mapa de importância/desempenho (Bem-estar Financeiro Presente)	66
Figura 13 - Mapa de importância/desempenho (Bem-estar Financeiro Futuro)	67

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Conceitos de Bem-estar Financeiro	23
Tabela 2 – Escala de Bem-estar Financeiro.....	41
Tabela 3 – Escala de Atitude ao Endividamento.....	41
Tabela 4 – Escala e Escassez de Renda.....	42
Tabela 5 – Escala de Frugalidade.....	42
Tabela 6 – Escala de Impulsividade.....	43
Tabela 7 – Escala de Afeto Positivo.....	43
Tabela 8 – Grau de Escolaridade.....	49
Tabela 9 – Renda Bruta Individual.....	50
Tabela 10 – Comportamentos Financeiros.....	50
Tabela 11 – Assimetria e Curtose dos Constructos.....	51
Tabela 12 – Estatística de Multicolinearidade.....	51
Tabela 13 - Estimativas iniciais do modelo de mensuração.....	52
Tabela 14 – Modelo de Mensuração – Estimativas Finais.....	54
Tabela 15 – Validade Discriminante.....	55
Tabela 16 – Valores de Cargas Fatoriais Cruzadas.....	55
Tabela 17 – Resultados do Modelo Estrutural.....	57

LISTA DE SIGLAS

AE	Atitude ao Endividamento
AVE	Variância Média Extraída
BACEN	Banco Central do Brasil
BEFFUT	Bem-estar Financeiro Futuro
BEFPRES	Bem-estar Financeiro Presente
CC	Confiabilidade Composta
CFPB	<i>Consumer Financial Protection Bureau</i>
CNDL	Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas
COVID-19	<i>Coronavirus Disease 2019</i>
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
ESC	Escassez de Renda
FRUG	Frugalidade
FWB	<i>Financial Well Being</i>
IFDFW	<i>InCharge Financial Distress/Financial Well-Being</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMP	Impulsividade
MEE	Modelagem de Equações Estruturais
OMS	Organização Mundial da Saúde
PEIC	Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor
PIB	Produto Interno Bruto
PLS	Partial Least Squares
PLS- SEM	Partial Least Squares Structural Equation Modeling
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
SPSS	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i>

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA	15
1.2	OBJETIVOS	16
1.2.1	Objetivo geral.....	17
1.2.2	Objetivos específicos.....	17
1.3	JUSTIFICATIVA	17
1.4	ESTRUTURA.....	19
2	REFERENCIAL TEÓRICO	20
2.1	TEORIA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL	20
2.1.1	Teoria do Sistema Dual	21
2.2	BEM-ESTAR FINANCEIRO	23
2.2.1	Conceito de Bem-estar Financeiro	23
2.2.2	Determinantes do Bem-estar Financeiro	24
2.2.3	Mensuração do Bem-estar Financeiro	26
2.3	ATITUDE AO ENDIVIDAMENTO	27
2.4	ESCASSEZ DE RENDA	29
2.5	FRUGALIDADE.....	31
2.6	IMPULSIVIDADE.....	34
2.7	AFETO POSITIVO	36
3	MÉTODO DE PESQUISA	39
3.1	CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	39
3.2	INSTRUMENTO E COLETA DE DADOS	40
3.3	ANÁLISE DE DADOS	44
3.3.1	Modelagem de Equações Estruturais	45
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	48
4.1	ANÁLISE DA BASE DE DADOS	48
4.2	ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS.....	49
4.3	ANÁLISE DE NORMALIDADE E MULTICOLINEARIDADE	50
4.4	MODELO DE MENSURAÇÃO.....	52
4.5	MODELO ESTRUTURAL	57
4.6	MAPA DA IMPORTÂNCIA E DESEMPENHO.....	63
5	CONCLUSÕES.....	67

5.1	CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS.....	69
5.2	CONTRIBUIÇÕES GERENCIAIS E SOCIAIS	71
5.3	LIMITAÇÕES E PESQUISAS FUTURAS	72
	REFERÊNCIAS	75
	APÊNDICE A - Instrumento de Coleta.....	85

1 INTRODUÇÃO

A COVID-19 (*Coronavirus Disease 2019*) iniciou em Wuhan, China, em dezembro de 2019 e diante do crescimento dos casos e países atingidos, a Organização Mundial da Saúde (OMS) comunicou emergência de saúde pública em março de 2020 (McKibbin & Fernando, 2021). Com a finalidade de diminuir a evolução da pandemia, as autoridades executaram algumas ações para reduzir a transmissão do vírus, dentre elas, destaca-se o distanciamento social com o objetivo de evitar aglomerações (Aquino *et al.*, 2020). Além de impactar na saúde pública, a pandemia COVID-19 atingiu a economia mundial, visto que o distanciamento social refletiu na redução da demanda dos setores em que ocorre a interação direta com os consumidores (Cecchetti & Schoenholtz, 2020).

Como consequência dessas ações, destaca-se o *lockdown*¹ em diversas regiões, bem como o fechamento de grande parte das atividades do setor produtivo e das atividades não essenciais para reduzir a contaminação (Cecchetti & Schoenholtz, 2020). No Brasil, o estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, em agosto de 2020, registrou que 33,5% das empresas em funcionamento reportaram um efeito negativo sobre suas atividades durante o cenário pandêmico. Ainda, 8,1% informaram a redução do número de funcionários e 32,9% indicaram queda no faturamento (IBGE, 2020). Nesse contexto, o produto interno bruto (PIB) do Brasil registrou um índice de -4,1% no ano de 2020 – registrando a maior retração desde o início da série histórica atual do IBGE, iniciada em 1996 – indicando uma crise e desemprego recorde totalizando 14,1 milhões de brasileiros no final de 2020 (IBGE, 2020).

Para agravar a situação, muitos indivíduos não contam com uma reserva para emergências, ou seja, não estão preparados para um choque financeiro como desemprego ou escassez de renda (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2019), o que pode resultar no aumento da vulnerabilidade financeira. Esse efeito pode ser observado na Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) realizada em agosto de 2021, que revelou que o nível de endividamento dos brasileiros bateu um novo recorde, alcançando 69,7% das famílias, sendo o maior número de endividados nos últimos 11 anos. Ainda, a pesquisa revela que os impactos negativos da pandemia COVID-19 impuseram a adoção de medidas para manter o nível de consumo no país, como a redução de taxas de juros, o que acabou

¹ Confinamento, um protocolo de isolamento que geralmente impede a circulação de pessoas.

ampliando a contratação de dívidas. Como consequência disso, 10,8% das famílias afirmam não ter condições de pagar suas dívidas e permanecerão inadimplentes (PEIC, 2021).

Como reflexo da recessão econômica, observa-se um cenário de escassez de renda devido ao desemprego e famílias sem alternativas para gerar receita e meios de se manterem (Komatsu & Menezes-Filho, 2020). Desta forma, Kim e Garman (2003) ressaltam que a tensão econômica é um dos fatores que geram o estresse financeiro, ou seja, o momento de desemprego e escassez de renda pode impactar na forma como o indivíduo se sente em relação à sua situação financeira. Por outro lado, Parrotta e Johnson (1998) evidenciaram que indivíduos com afeto positivo voltados ao comportamento financeiro, por exemplo, mais otimistas e determinados, são mais propensos a ter uma atitude positiva sobre as práticas de gestão financeira, como planejamento e autocontrole. Já os indivíduos mais impulsivos também são influenciados pelo afeto positivo, visto que a falta de atitudes financeiras positivas tende a levar a comportamentos impulsivos resultando em endividamento (Pham, Yap & Dowling, 2012).

Diante do contexto apresentado, Cannon, Goldsmith e Roux (2019) defendem que o indivíduo possui dois tipos de comportamentos em momentos de escassez de renda: a) autocontrole pessoal resultando em planejamento, priorização e valorização de recursos; ou b) baixo controle pessoal resultando em consumo compensatório e sentimentos aversivos. Desta forma, a Teoria do Sistema Dual pode explicar as rotas propostas pelos autores, visando compreender como os consumidores tendem a ter mais autocontrole em relação aos seus gastos, sendo mais frugais e menos materialistas (Sistema 2) ou como agem com impulsividade e tendem a não ter autocontrole em relação às suas finanças, estando mais propensos ao endividamento (Sistema 1), e por consequência gerando um efeito negativo no seu bem-estar financeiro (Kahneman, 2012). Portanto, ao analisar o contexto de escassez de renda através da Teoria Sistema Dual, entende-se que os indivíduos podem ter um comportamento mais racional e de autocontrole (Sistema 2) ou mais impulsivo e intuitivo (Sistema 1) em relação à atitude ao endividamento (Kahneman, 2012).

Desta forma, a atitude ao endividamento, ou seja, quanto os indivíduos estão favoráveis em relação a compras parceladas e dívidas (Davies & Lea, 1995), pode estar relacionada a fatores externos como desemprego, a diminuição do poder de compra e redução de salários (Reis, 2020). Logo, no contexto de COVID-19 o consumidor pode apresentar um comportamento frugal com tendência a evitar dívidas e compras a prazo (Todd & Lawson, 2003) ou um comportamento impulsivo, que está associado ao maior nível de vulnerabilidade financeira e dívidas (Anderloni, Bacchiocchi & Vandone, 2012).

Adicionalmente, o contexto da pandemia COVID-19 apresentado reflete no bem-estar financeiro dos indivíduos, pois são muitas consequências econômicas geradas pela suspensão de atividades econômicas diante do isolamento social para impedir a propagação do vírus (McKibbin & Fernando, 2021). Cabe ressaltar que o bem-estar financeiro está relacionado ao estresse atual para a gestão do dinheiro e sua segurança financeira futura (Netemeyer, Warmath, Fernandes & Lynch, 2018), ou seja, como o indivíduo se sente em relação a sua situação financeira atual e futura. Desta forma, este estudo busca analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

De acordo com o *Consumer Financial Protection Bureau*, o bem-estar financeiro está relacionado ao estresse do indivíduo para gerenciamento do dinheiro e a sensação de segurança para o futuro financeiro (CFPB, 2015). Assim, pode ser definido como sendo o quanto o indivíduo se preocupa com a sua situação financeira atual e futura, com a finalidade de sustentar padrões de vida desejados, assim como ter liberdade financeira (Norvilitis, Szablicki & Wilson, 2003). Portanto, o bem-estar financeiro pode estar relacionado a quatro fatores: controle financeiro, capacidade para absorver uma emergência, foco para atingir os objetivos financeiros e liberdade financeira (CFPB, 2015).

Nesse sentido, as práticas dos indivíduos em relação às suas finanças refletem no seu bem-estar financeiro (Brüggen, Hogreve, Holmlund, Kabadayi & Löfgren, 2017), o que pode ser observado pelo Indicador de Bem-Estar Financeiro (2019), mensurado pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), com apoio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) o qual identificou que 61% dos brasileiros assumem não aproveitar a vida pela falta de administração do seu dinheiro e 57% não possuem planejamento para o futuro financeiro. Além disso, o nível de bem-estar financeiro do brasileiro, em uma escala de zero a 100, registrou 48,9 pontos em 2019 (CNDL; SPC; CVM, 2019).

Segundo o Banco Central do Brasil, o brasileiro não tem o hábito de buscar informações que podem ser úteis para a gestão de suas finanças pessoais (Bacen, 2013), o que evidencia que a educação financeira ainda é um tema pouco abordado no Brasil. Desta forma, a maioria da população brasileira apresenta dificuldades para enfrentar momentos de emergência como os de crise e de desemprego (Macedo Junior, 2017). Como consequência disso, um estudo do Serasa Experian (2021) revelou que o número de brasileiros inadimplentes

chegou a 61,4 milhões em 2020, totalizando 41,8% da população adulta do país. Toledo (2021) ressalta que o cenário econômico brasileiro é preocupante diante da inflação crescente e os juros cada vez mais elevados. Desta forma, observa-se que o número de inadimplentes encontra-se crescente no Brasil em relação ao final de 2020, em recente atualização do Serasa Experian, em setembro de 2021, o número subiu para 62,21 milhões de brasileiros inadimplentes.

Nesse sentido, entende-se que o contexto de pandemia COVID-19 reflete no bem-estar financeiro dos brasileiros, pois o momento de tensão econômica, desemprego e escassez de renda pode gerar estresse financeiro nos indivíduos e preocupação com sua situação financeira futura (Kim & Garman, 2003). Como consequência da recessão econômica, dados divulgados pelo IBGE (2021) apontam que o Brasil atingiu uma taxa de desemprego de 14,1%, no segundo trimestre de 2021, totalizando 14,4 milhões de brasileiros (IBGE, 2021), o que reflete na renda e no poder aquisitivo da população brasileira. Além disso, projeções da *Austin Rating* (2021) apontam que o Brasil deve ficar entre os 14 países com maior taxa de desemprego do mundo.

Diante do contexto apresentado, ao ser exposto em uma situação de escassez de renda, o indivíduo pode ser mais impulsivo adquirindo bens e serviços de forma automática, sem planejamento prévio de suas finanças pessoais (Weun, Jones & Beatty, 1997) resultando, assim, em um maior endividamento. Por outro lado, Goldsmith, Flynn e Clark (2014) evidenciam que os fatores externos, como recessão econômica, também podem impactar no comportamento frugal dos indivíduos, ou seja, os mesmos tornam-se mais econômicos, racionais em suas escolhas e com aversão ao endividamento. Desta forma, entende-se que as rotas de escassez propostas por Cannon, Goldsmith e Roux (2019) estão em conformidade com a Teoria do Sistema Dual (Kahneman, 2012) e são capazes de explicar os dois tipos de comportamento apresentados em um contexto de recessão econômica.

Considerando que a escassez de renda, a frugalidade, a impulsividade e o afeto positivo refletem na atitude ao endividamento e no bem-estar financeiro dos indivíduos, a presente pesquisa visa responder a seguinte pergunta: **A frugalidade e a impulsividades exercem um papel mediador na relação entre a escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro? Este efeito mediador é moderado pela forma como as pessoas encaram um período de escassez de renda?**

1.2 OBJETIVOS

Para responder à questão de pesquisa acima descrita, o presente projeto pretende alcançar os seguintes objetivos:

1.2.1 Objetivo geral

Analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro.

1.2.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos são:

- a) Analisar o efeito da atitude ao endividamento no bem-estar financeiro;
- b) Analisar o efeito da escassez de renda na atitude ao endividamento;
- c) Analisar o efeito mediador da frugalidade na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento;
- d) Analisar o efeito mediador da impulsividade na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento;
- e) Analisar o efeito moderador do afeto positivo na relação entre escassez de renda e a frugalidade;
- f) Analisar o efeito moderador do afeto positivo na relação entre escassez de renda e a impulsividade.

1.3 JUSTIFICATIVA

O bem-estar financeiro tem um papel de suma importância na vida dos indivíduos, pois quando analisam o seu bem-estar geral, as suas finanças pessoais assumem um papel de destaque nessa avaliação (CFPB, 2015; Netemeyer, Warmath, Fernandes & Lynch, 2017). Assim, no que tange ao nível de estresse e bem-estar que emana da condição financeira pessoal, Prawitz *et al.* (2006) defendem que pode impactar diretamente na saúde, na produtividade do trabalho e tarefas diárias dos indivíduos. Diante disso, pessoas que fazem uma boa gestão de seus recursos financeiros atuais e futuros percebem maior produtividade no trabalho, possuem melhores condições de créditos e contribuem para uma economia mais saudável (Diener, 2000). Desta forma, o presente projeto visa contribuir gerencialmente ao motivar o desenvolvimento de estratégias corporativas que possam ser executadas a fim de promover o bem-estar financeiro dos indivíduos, como por exemplo, programas de educação financeira e também capacitações voltadas ao comportamento financeiro.

Além disso, o *Journal of Consumer Psychology* (2020), relatou a relevância de estudos que explorem a psicologia do consumidor diante da pandemia COVID-19 com foco em finanças, escassez de renda e bem-estar, trazendo uma seleção de artigos publicados antes da pandemia com a finalidade de motivar pesquisadores na busca por respostas diante do cenário que encontramos durante o contexto pandêmico, contribuindo com fatores contextuais para a literatura existente.

Importante ressaltar que o recente estudo de Bezerra, Silva, Soares e Silva (2020), buscou descrever aspectos relacionados ao comportamento das pessoas e como estas estão sendo afetadas durante o isolamento social imposto pela pandemia da COVID-19, sendo que diversos segmentos foram analisados, como: renda, sexo, escolaridade, condições de habitação etc. Porém, segundo os autores, os dados revelaram um impacto maior do isolamento em relação à renda. Diante disso, como contribuição acadêmica, a presente pesquisa justifica-se por ir além ao entender como os impactos da escassez de renda afetam na atitude ao endividamento dos indivíduos através da análise do comportamento frugal e impulsivo.

Ainda no contexto brasileiro, Vieira *et al.* (2021) realizaram um estudo para avaliar a perda de bem-estar financeiro em virtude da pandemia COVID-19, indicando a redução para os indivíduos que tiveram uma diminuição ou uma perda total da renda. Porém, os resultados limitam-se visando apenas a análise da redução do bem-estar financeiro, assim, o presente estudo avança ao ampliar a discussão dos antecedentes do bem-estar financeiro no contexto pandêmico, em especial, se tratando de fatores relacionados aos comportamentos financeiros e psicológicos dos indivíduos, propondo um modelo que explique esse fenômeno.

Por fim, espera-se que os resultados do estudo possam impactar na sociedade visto a relevância de compreender como os indivíduos percebem seu bem-estar financeiro em um momento de crise e com eventuais situações de escassez de renda, uma vez que vivemos em um cenário de incertezas sobre o tamanho e a duração da pandemia (Cecchetti & Schoenholtz, 2020), o que acaba gerando uma sensação de insegurança sobre a situação financeira atual e futura. Cabe ressaltar que devido à instabilidade econômica histórica do Brasil, o brasileiro é bastante vulnerável a qualquer emergência financeira (Bacen, 2017), assim, acredita-se que o estudo possa contribuir com a reflexão da importância do bem-estar financeiro para os indivíduos e a promoção da educação financeira para enfrentar momentos de recessão econômica.

1.4 ESTRUTURA

Este documento é estruturado em cinco capítulos. No primeiro capítulo é identificado o problema de pesquisa, o objetivo geral e os objetivos específicos, bem como apresentada a justificativa para o desenvolvimento do estudo. No capítulo dois são apresentados os tópicos da revisão de literatura para embasar a presente pesquisa, sendo eles: teoria da economia comportamental, bem-estar financeiro, atitude ao endividamento, escassez de renda, frugalidade, impulsividade e afeto positivo. No terceiro capítulo é especificado o método utilizado para o desenvolvimento da pesquisa. Posteriormente, apresenta-se a análise dos resultados de forma detalhada, finalizando com as conclusões do estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico deste trabalho foi dividido em seis seções. Na primeira, apresenta-se uma breve contextualização da teoria da economia comportamental, a qual foi utilizada para embasar as hipóteses do presente estudo. Após apresenta-se os principais conceitos, formas de mensuração e determinantes de bem-estar financeiro. Em seguida, realiza-se uma discussão relacionada à atitude ao endividamento, escassez de renda, frugalidade, impulsividade e o afeto positivo.

2.1 TEORIA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Simon (1955) foi o precursor da teoria econômica comportamental, propondo o conceito de racionalidade limitada, o qual defende que as decisões são derivadas por meio de processos de ajuste dinâmico nos modelos externos (ambientais) e internos (características humanas). Corroborando com os achados de Simon (1955), Daniel Kahneman e Amos Tversky iniciaram suas pesquisas na década de 1950 e trouxeram explicações cognitivas para o funcionamento psicológico da decisão individual. Além disso, mostraram quais são os fatores que afetam o ser humano em suas escolhas (emocionais, conscientes e inconscientes) e os diferentes vieses e heurísticas desta teoria (Kahneman & Tversky, 1983). Os estudos de Kahneman e Tversky tiveram um grande reconhecimento, visto que em 2002, Kahneman foi laureado com o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel, conhecido popularmente como Prêmio Nobel (Nobel Prize, 2012).

Os estudos de Richard Thaler sobre economia comportamental também foram reconhecidos pelo Prêmio Nobel no ano de 2017 (Nobel Prize, 2017). O autor fez grandes contribuições para a teoria ao analisar o comportamento dos indivíduos na tomada de decisões econômicas, com destaque para estudos sobre como a limitação da racionalidade e a falta de autocontrole afetam as decisões dos indivíduos (Thaler & Ganser, 2015).

Nesse sentido, a economia comportamental tem por objetivo a união de estudos da psicologia com a economia para criar modelos que representam de maneira realista as escolhas dos indivíduos (Camerer, Loewenstein & Prelec, 2004). Assim, a união das duas áreas proporcionou o avanço de estudos para compreender aspectos econômicos com base no comportamento dos indivíduos diante dos seus hábitos, fatores emocionais e racionais e também experiências de vida (Camerer, Loewenstein & Rabin, 2004).

Visando explicar os fatores emocionais integrados aos modelos de tomada de decisão, Tversky e Kahneman (1974) abordam as heurísticas e vieses comportamentais como ações mais intuitivas, visto que são resultantes de percepções, memórias e julgamentos individuais, ou seja, comportamentos ou emoções. As heurísticas funcionam como atalhos mentais que facilitam a tomada de decisão, agindo de forma intuitiva e automática, sendo que as mesmas acabam por induzir a erros que fogem da racionalidade – chamados vieses cognitivos (Kahneman, 2012). Desta forma, a Teoria do Sistema Dual defende que o sistema de funcionamento mental é composto por duas formas de pensar: o Sistema 1 voltado a intuições e impulsos e o Sistema 2 focado em ações com maior esforço e autocontrole (Kahneman, 2012).

2.1.1 Teoria do Sistema Dual

Sloman (1996) descreveu o processo de tomada de decisão com base em sistemas associativos, o qual classificou os indivíduos em dois grupos: os que agem pela intuição e pelo envolvimento emocional e os que são mais racionais e analíticos. Desta forma, a Teoria do Sistema Dual pressupõe que o cérebro humano possui dois modos de processamento distintos para a execução de tarefas e tomada de decisões. Kahneman (2003) defende que o Sistema 1 age e realiza ações cotidianas e o Sistema 2 é responsável por comportamentos mais racionais e que exigem maior reflexão. Diante disso, o Sistema 1 é considerado o automático, que exige pouco esforço cognitivo para a execução de uma tarefa, também conhecido como sistema rápido, associativo e não consciente. Já o Sistema 2 é considerado mais lento, visto que exige maior esforço cognitivo para a execução de uma tarefa, é o sistema mais racional, controlado e consciente (Kahneman, 2012), conforme exposto na Figura 1.

Figura 1 – Os Dois Sistemas Cognitivos

	Sistema 1	Sistema 2
Processo	Rápido Paralelo Automático Sem esforço Associativo Emocional Aprende devagar	Devagar Sequencial Controlado Esforçado Flexível Consciente Governado por regras
Conteúdo	Percebe estimulações atuais É ligado à estímulos	Representações Conceituais Passado, Presente e Futuro Pode ser verbalizado

Fonte: adaptado de Kahneman (2003).

Conforme exposto na Figura 1, os dois sistemas possuem processos e conteúdos distintos, com diferentes tipos de tarefas interpretativas na tomada de decisão. Para complementar o modelo proposto, Evans (1989) evidencia que o Sistema 1 é responsável pelo processamento de heurística, enquanto o Sistema 2 pelo processamento analítico. Logo, o Sistema 1 relativamente não demanda capacidade cognitiva e o Sistema 2 requer esta capacidade para a tomada de decisão.

A pesquisa de LeBoeuf e Shafir (2003) contribuiu para a Teoria do Sistema Dual, visto que seus achados comprovam que os indivíduos mais reflexivos (Sistema 2) tiveram maior êxito em perceber relações entre as duas propostas de problemas apresentadas no experimento, sendo que os mesmos mantiveram a consistência de suas respostas. Já o estudo de Kühberger (1995) evidenciou que os indivíduos julgaram de forma diferente duas alternativas idênticas em conteúdo, mas diferentes em configuração. Logo, esta observação parece estar relacionada ao Sistema 1, visto que as avaliações foram feitas de forma intuitiva pelos participantes do estudo.

No contexto de comportamento financeiro do consumidor, o estudo de Mette (2016) buscou avaliar a intenção de compra a prazo frente a diferentes situações de consumo e utilizou o Sistema 1 como base para os comportamentos como materialismo, impulsividade e orientação temporal ao presente e o Sistema 2 como base para comportamento financeiro e orientação pessoal para o futuro. Já o estudo de Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999) ressalta que os consumidores frugais possuem maior autocontrole em sua vida financeira, ou seja, um comportamento mais racional relacionado ao Sistema 2. Ainda, seguindo o pressuposto de que a frugalidade é o oposto do materialismo (Lastovicka, Bettencourt, Hughner & Kuntze, 1999) e que o Sistema 1 foi utilizado como base para o materialismo no estudo de Mette (2016), entende-se que o comportamento frugal pode ser explicado pelo Sistema 2.

Visto que esta pesquisa busca analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro, presume-se que os mediadores voltados à tomada de decisão envolvem variáveis comportamentais atreladas ao Sistema Dual. Adicionalmente, acredita-se que consumidores frugais tendem a utilizar mais o Sistema 2 para a execução de decisões financeiras, já que possuem maior autocontrole e planejamento prévio (Lastovicka, Bettencourt, Hughner & Kuntze, 1999). Já o Sistema 1 tende a ser predominante nas atitudes dos consumidores com comportamento mais impulsivo, visto que os mesmos agem de forma automática, sem planejamento prévio e reflexão sobre as consequências financeiras (Weun, Jones & Beatty, 1997).

2.2 BEM-ESTAR FINANCEIRO

2.2.1 Conceito de Bem-estar Financeiro

O bem-estar financeiro dos indivíduos (*financial well being*, em inglês) é um tema em crescente desenvolvimento. Instituições como o *Consumer Financial Protection Bureau* (CFPB), nos Estados Unidos, e recentemente no Brasil, o Banco Central do Brasil e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), vêm abordando o assunto como políticas públicas com a finalidade de promover o bem-estar geral da população. O CFPB (2015) conceitua o bem-estar financeiro como um estado em que o indivíduo pode cumprir suas obrigações financeiras atuais e contínuas, se sentir seguro em relação ao seu futuro financeiro, assim como, ser capaz de fazer escolhas que lhe permitam aproveitar a vida. No Brasil, a CVM (2018) adotou o conceito do CFPB (2015) para o Programa Bem-estar Financeiro, uma parceria com a Escola de Educação Financeira do Rioprevidência com o objetivo de promover a educação financeira no ambiente de trabalho dos brasileiros. Já o Banco Central do Brasil aborda o bem-estar financeiro em seu programa Cidadania Financeira (2016) que promove ações efetivas para melhorar o bem-estar financeiro da população (BCB, 2020).

Na literatura, autores abordaram diversos termos para conceituar e mensurar o sentimento em relação à situação financeira: bem-estar econômico percebido (Hayhoe, Leach, & Turner, 1999), satisfação financeira (Joo & Grable, 2004), estresse financeiro (Worthington, 2006; Kim *et al.*, 2017) e bem-estar financeiro (Prawitz *et al.*, 2006; Netemeyer, Warmath, Fernandes & Lynch, 2017; CFPB, 2015). A falta de consenso na literatura pode ser ao fato que o bem-estar financeiro pode ser classificado em aspectos subjetivos e objetivos. Os subjetivos são analisados com perguntas mais abertas em relação ao sentimento sobre a sua situação financeira e os objetivos baseado em dados como renda e ocupação (Mende & Van Doorn, 2015) sendo que os aspectos podem ser mensurados em conjunto ou separadamente (Brüggen *et al.*, 2017). Na Tabela 1, conceitos de bem-estar financeiro abordados entre autores são apresentados.

Tabela 1
Conceitos de Bem-estar Financeiro

Autor	Ano	Conceito
Prawitz, Garman, Sorhaindo, O'Neill e Drentea	2006	O nível de estresse e bem-estar que emana da condição financeira pessoal do indivíduo.

Malone, Stewart, Wilson e Korsching	2010	Um estado de ser financeiramente saudável, feliz e livre de preocupações.
Vlaev e Elliott	2014	Ter dinheiro o bastante para o que não é considerado essencial para viver a vida
Mende e Van Doorn	2015	O bem-estar financeiro objetivo é medido com variáveis observáveis e o subjetivo envolve perguntas sobre como o consumidor se sente e percebem sobre a sua vida.
Consumer Financial Protection Bureau	2015	Estado em que o indivíduo pode cumprir suas obrigações financeiras atuais e contínuas, se sentir seguro em relação ao seu futuro financeiro, assim como, ser capaz de fazer escolhas que lhe permitam aproveitar a vida.
Chu, Wang, Xiao e Zhang	2017	Relacionado a preocupação e o planejamento de aposentadoria, gestão financeira, capacidade de lidar com dívidas e satisfação financeira.
Brüggen; Hogreve; Holmlund; Kabadayi e Löfgren	2017	A percepção de ser capaz de sustentar padrões de vida desejados atuais e futuros e liberdade financeira.
Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch Jr	2018	Está relacionado ao estresse atual para a gestão do dinheiro, ou seja, sentimento em relação à situação financeira atual e sua capacidade em gerir efetivamente seus recursos; e à segurança financeira futura, ou seja, metas financeiras futuras.
Mahendru	2020	A capacidade de um indivíduo de cumprir suas obrigações financeiras e necessidades do presente e do futuro, e seu estado emocional em relação à liberdade financeira.

Fonte: elaborado pela autora (2021).

Diante dos conceitos expostos na Tabela 1, verifica-se a falta de um consenso entre os autores quanto à definição do bem-estar financeiro. Desta forma, para o presente estudo, será adotado o conceito proposto por Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018), o qual está de acordo com as dimensões temporais de presente e futuro propostas pela CFPB (2015). Além disso, a escala proposta por Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018) de acordo com conceito definido pelos autores, é consistente com o recente estudo elaborado por Brügggen *et al.* (2017), que aborda elementos que influenciam ou são influenciados pelo bem-estar financeiro, sendo estes expostos a seguir.

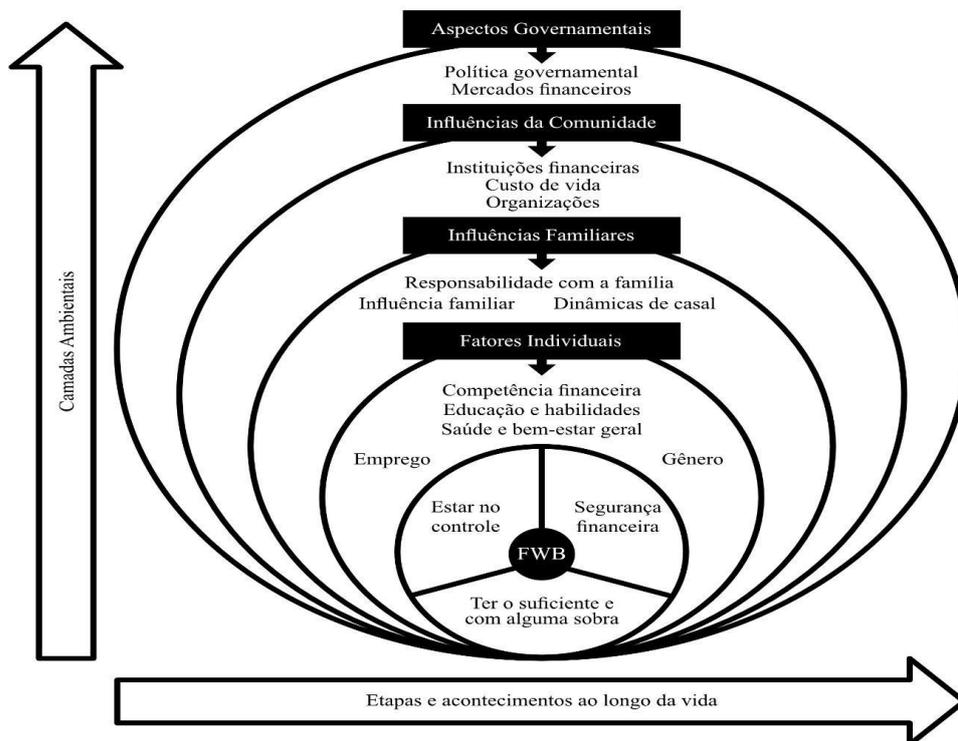
2.2.2 Determinantes do Bem-estar Financeiro

De acordo com Garmaise (2010), embora a renda seja um componente significativo do bem-estar financeiro, a mesma não é determinante, pois existem outros aspectos que influenciam na forma como o indivíduo se sente em relação a sua vida financeira. Diante disso, o CFPB (2015) apresenta fatores que influenciam no bem-estar financeiro dos indivíduos:

comportamento financeiro, conhecimento financeiro, características pessoais, estágios da vida e ambiente social e econômico.

Nesse sentido, Salignac, Hamilton, Noone, Marjolin e Muir (2019) ressaltam que o bem-estar financeiro pode estar relacionado a três dimensões, cada uma com suas próprias subdimensões: 1) expectativas em relação ao dinheiro: (a) atender às despesas mensais e gerenciar possíveis dívidas, (b) ter uma reserva para emergências, e (c) destinar recursos para “gastos extras”, se desejar; 2) estar no controle: (a) ter controle sobre sua situação financeira presente e futura, e (b) ter a capacidade de definir e alcançar metas para o futuro e; (3) sentir-se financeiramente seguro: (a) limitar suas preocupações financeiras em relação ao presente e ao futuro, e (b) sentimento de satisfação sobre sua situação financeira. Com base nas três dimensões propostas, os autores propuseram um modelo conceitual de bem-estar financeiro (Figura 2) considerando fatores individuais e influências familiares dentro de um nível mais amplo que envolve a comunidade e aspectos governamentais.

Figura 2 – Modelo Conceitual de do Bem-estar Financeiro



Fonte: adaptado de Salignac, Hamilton, Noone, Marjolin e Muir (2019).

Além disso, uma agenda de pesquisas para expansão do conhecimento a respeito do bem-estar financeiro foi proposta por Brügggen *et al.* (2017), sendo que os autores destacam um *framework* com cinco grupos de elementos que influenciam ou são influenciados pelo bem-

estar financeiro: *i*) fatores contextuais econômicos, legais, políticos, socioculturais, tecnológicos e de mercado; *ii*) intervenções para promoção do bem-estar financeiro, como a educação financeira; *iii*) comportamento financeiro, como comportamentos financeiros sólidos; *iv*) fatores pessoais, como sociodemográficos, habilidades, valores, atitudes e motivações; e *v*) consequências do bem-estar financeiro, como qualidade de vida e bem-estar geral (Brüggen *et al.*, 2017), conforme exposto na Figura 3.

Figura 3 - *Framework* Bem-estar Financeiro



Fonte: adaptado de Brüggen *et al.* (2017).

Diante do modelo apresentado, cabe ressaltar a importância dos fatores contextuais econômicos, políticos e de mercado que estão relacionados com o contexto de pandemia COVID-19, e também os fatores pessoais como eventos relacionados ao emprego, os quais justificam a escassez de renda como determinante do bem-estar financeiro (Komatsu & Menezes-Filho, 2020). Por fim, os fatores pessoais relacionados às práticas financeiras também consideram o comportamento em relação aos gastos, o que justifica a relação do bem-estar financeiro com os comportamentos dos indivíduos relacionados à frugalidade ou à impulsividade. Logo, o modelo proposto por Brüggen *et al.* (2017) explica a relação entre o bem-estar financeiro e as demais variáveis abordadas no presente projeto.

2.2.3 Mensuração do Bem-estar Financeiro

Em relação à mensuração do bem-estar financeiro não existe um consenso sobre a melhor forma para analisar. Uma das ferramentas mais completas e mais utilizadas é a *InCharge Financial Distress/Financial Well-Being (IFDFW)* – escala de estresse financeiro e bem-estar financeiro - presente no estudo de Prawitz *et al.* (2006). A Escala IFDFW foi desenvolvida através de uma revisão completa de estudos anteriores que mensuraram aspectos do bem-estar financeiro no contexto de bem-estar geral. A escala proposta por Prawitz *et al.* (2006) passou por um processo rigoroso de validade e confiabilidade, sendo composta por avaliação subjetiva de oito itens para mensurar dificuldades financeiras e bem-estar financeiro: quatro representam a sensação do estado atual de bem-estar financeiro e quatro caracterizam a reação ao compreender o estado atual de bem-estar financeiro (Prawitz *et al.*, 2006).

Além da escala IFDFW, outra forma para mensurar o bem-estar financeiro está relacionada com as narrativas dos consumidores (CFPB, 2015) onde bem-estar financeiro pode ser percebido em duas dimensões: 1) estresse relacionado ao gerenciamento de dinheiro hoje e 2) uma sensação de segurança no futuro financeiro. Assim, o primeiro constructo está relacionado à como o consumidor se sente ao administrar seu dinheiro hoje e o segundo em como ele se sente em relação ao seu futuro financeiro. A escala proposta pelo CFPB (2015) é composta por dez itens, sendo que testes e validações foram conduzidos para garantir a confiabilidade do instrumento.

Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018) recentemente desenvolveram uma escala para mensurar dimensões presentes e futuras do bem-estar financeiro, evidenciando sua contribuição para o *framework* apresentado por Brüggem *et al.* (2017). A escala é composta por duas dimensões: a primeira refere-se a gestão atual do dinheiro, que engloba sentimentos em relação ao estresse e preocupação do indivíduo sobre a sua situação financeira atual; a segunda refere-se a segurança financeira futura, que abrange as percepções do indivíduo sobre sua segurança financeira para o futuro e sua capacidade de cumprir com suas metas financeiras nos próximos anos. A escala proposta por Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018) foi validada no contexto brasileiro no estudo de Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2019) com uma amostra de 1.027 participantes das regiões metropolitanas de Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo.

2.3 ATITUDE AO ENDIVIDAMENTO

Davies e Lea (1995) conceituam a atitude ao endividamento como o quanto o indivíduo é favorável ou desfavorável em relação a compras parceladas e dívidas. Em seu

estudo, os autores verificaram que o estilo de vida dos indivíduos possui efeito na dívida existente, sendo que os consumidores com maiores dívidas em roupas, entretenimento e lazer tendem a se endividar com maior facilidade. Além disso, um dos achados demonstrou que quanto maior o tempo de endividamento, mais adaptados estavam com a situação. Ainda, cabe ressaltar que o estudo de Davies e Lea (1995) foi aplicado com estudantes, sendo que dois tipos de atitude ao endividamento foram identificados: a) busca por recursos diante de uma emergência financeira ou falta de recursos familiares; e b) busca de recursos para atender às expectativas do seu estilo de vida, sendo que se sentem seguros em relação à dívida por segurança familiar ou por rendimentos futuros (Davies & Lea, 1995).

O estudo de Harrison, Agnew e Serido (2015) apontou quatro fatores em relação à atitude ao endividamento: *i*) ansiedade: indivíduos relataram sentimentos negativos como angústia e injustiça por estarem endividados; *ii*) o estilo de vida: endividados por buscarem recursos para arcar com uma vida social que corresponda às suas expectativas; *iii*) investimento para o futuro: indivíduos acreditavam que sua dívida era um investimento para seu futuro; e *iv*) confiança: por um lado o conhecimento e segurança sobre a dívida levando a sua redução, e por outro a insegurança, onde o indivíduo se sente confortável com o aumento do endividamento (Harrison, Agnew & Serido, 2015). Diante disso, verifica-se que as questões comportamentais estão totalmente relacionadas à atitude ao endividamento.

A influência familiar também possui efeito na atitude ao endividamento, Almenberg, Lusardi, Säve-Söderbergh e Vestman (2020) evidenciam que o fator cultural transmitido pelos familiares impacta diretamente nas escolhas financeiras futuras de seus filhos. Os autores defendem que as questões sociais e culturais são repassadas entre as gerações das famílias e moldam a atitude em relação às dívidas. Já Brügggen *et al.* (2017) destacam que fatores pessoais como atitude ao endividamento impactam no bem-estar financeiro dos indivíduos.

Diante disso, Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018) ressaltam que comportamentos financeiros negativos como saldo bancário negativo e empréstimos de amigos e familiares estão relacionados a níveis altos de estresse financeiro. Por outro lado, pagar o total da fatura de cartão de crédito e possuir um planejamento financeiro estão associados a altos níveis de segurança financeira futura e baixos níveis de estresse financeiro no presente. Portanto, a atitude ao endividamento reflete de forma negativa no bem-estar financeiro dos indivíduos.

Diante do contexto apresentado, o nível de endividamento apresenta uma grande preocupação entre os indivíduos, o que agravou ainda mais no contexto de pandemia COVID-19, visto que a tensão econômica é um dos fatores que geram o estresse financeiro (Kim &

Garman, 2003). Logo, o sentimento do indivíduo em relação à sua situação financeira atual e futura pode depender do contexto em que está vivendo, sendo que a limitação de recursos e o alto nível de endividamento leva a insatisfação financeira (Hamilton, Mittal, Shah, Thompson & Griskevicius, 2019). Com base nestes argumentos, chega-se as seguintes hipóteses:

H1a: A atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no bem-estar financeiro presente.

H1b: A atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no bem-estar financeiro futuro.

2.4 ESCASSEZ DE RENDA

Segundo Cannon, Goldsmith e Roux (2019), as pesquisas acadêmicas sobre a escassez de recursos vêm apresentando um grande crescimento nos últimos anos, seja para entender as preocupações relacionadas à escassez, a priorização de fatores relevantes sobre menos relevantes, assim como o comportamento de consumo em momentos de escassez. Porém, ainda não existe um consenso sobre o conceito de escassez de renda. Por exemplo, Sharma e Alter (2012) definem como um momento desagradável em que o indivíduo se sente financeiramente inferior em relação a seu padrão de consumo decorrente de um déficit em seus recursos financeiros. Por outro lado, Mullainathan e Shafir (2013) definiram a escassez de renda como um momento com mais necessidades do que recursos financeiros.

Em relação ao comportamento dos indivíduos em períodos de escassez de renda, Hamilton *et al.* (2019) destacam que o consumidor passa por três estágios de resposta às restrições financeiras. O primeiro estágio refere-se a reação, ou seja, como a restrição financeira desafia o consumidor ao limitar seus recursos. Posteriormente, o consumidor tende a aprender a lidar com a restrição financeira de forma a mudar seu comportamento para reduzir o impacto da escassez. Por fim, a adaptação dos consumidores em relação à restrição financeira, ou seja, como eles respondem aos novos comportamentos ao longo do tempo (Hamilton *et al.*, 2019).

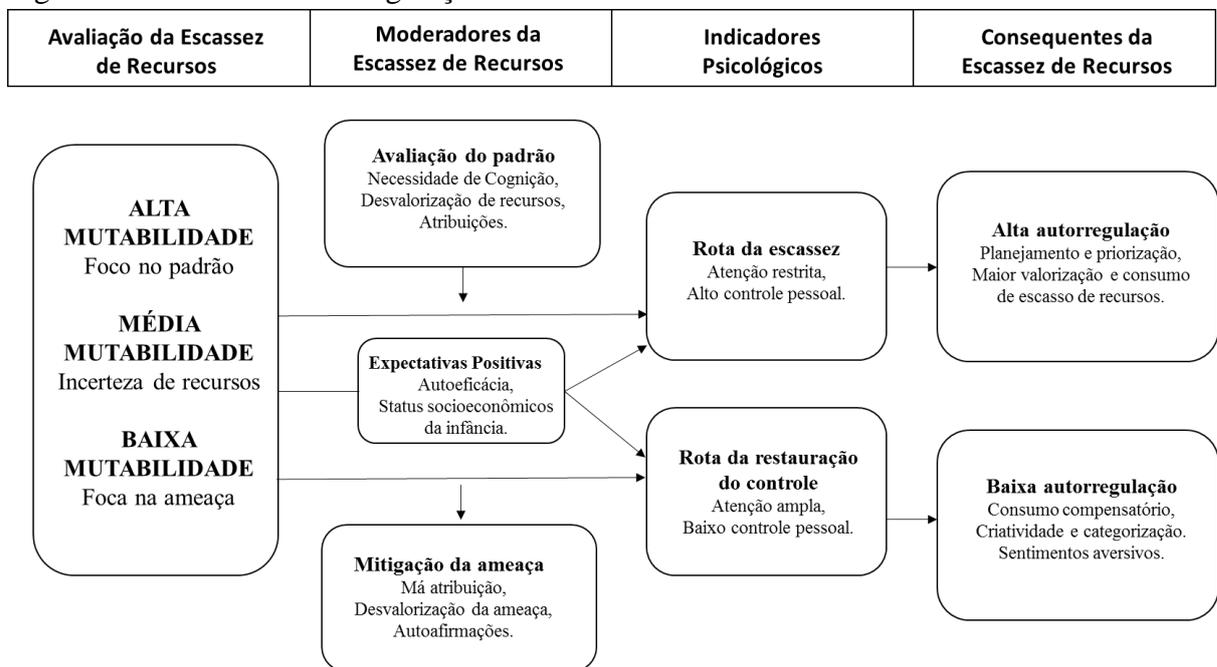
Nesse sentido, Cannon, Goldsmith e Roux (2019) realizaram uma revisão de literatura sobre escassez de renda e acabaram conceituando como a discrepância entre o nível de renda atual e um estado final mais elevado e desejado pelo indivíduo. Diante disso, os autores entendem que mudanças no comportamento do consumidor serão necessárias diante da escassez de recursos, logo, propõe um modelo considerando quatro aspectos:

- a) avaliação da escassez conforme o nível dos impactos gerados;

- b) moderadores da escassez de recursos, ou seja, os fatores que afetam a relação entre a avaliação da escassez e os indicadores psicológicos;
- c) indicadores psicológicos evidenciando duas rotas: autocontrole pessoal ou baixo controle pessoal; e
- d) consequentes das rotas indicando maior planejamento, priorização e valorização de recursos na rota de escassez ou consumo compensatório e sentimentos aversivos na rota de restauração do controle.

A Figura 4 apresenta o modelo proposto por Cannon, Goldsmith e Roux (2019).

Figura 4 – Modelo de autorregulação de recursos



Fonte: adaptado de Cannon, Goldsmith e Roux (2019).

De acordo com modelo proposto, os indicadores psicológicos apresentam duas rotas de comportamento diante da escassez de renda. A primeira é voltada ao autocontrole pessoal e a segunda voltada ao baixo controle pessoal, logo, os consequentes destas rotas tendem a refletir no comportamento de consumo. Os indivíduos com autocontrole pessoal tendem a se planejar e priorizar recursos em momentos de escassez, já os indivíduos com baixo controle tendem a consumir de forma compensatória diante das restrições financeiras (Cannon, Goldsmith & Roux, 2019).

Ainda em relação aos impactos da escassez de renda no comportamento dos indivíduos, Walasek e Brown (2015) evidenciaram um maior consumo de bens não essenciais e a necessidade de manter o *status* financeiro mesmo em condições de dificuldades econômicas.

Já estudo de Mattoso e Rocha (2005) corrobora que a escassez ou limitação de recursos financeiros pode levar os consumidores ao endividamento e inadimplência, pois imprevistos como a perda do emprego ou redução da renda, podem gerar um grande desequilíbrio no orçamento dessas famílias. Além disso, a recente pesquisa de Reis (2020), relatou que a principal justificativa do brasileiro em relação ao seu endividamento refere-se a fatores externos como desemprego, a diminuição do poder de compra e o atraso do salário.

Com base na literatura existente, entende-se que o momento de escassez de renda durante o contexto pandêmico de COVID-19 impulsionou à atitude ao endividamento, com uma relação favorável em relação a compras parceladas e dívidas (Davies & Lea, 1995), assim espera-se que:

H2: A escassez de renda possui efeito positivo na atitude favorável ao endividamento.

2.5 FRUGALIDADE

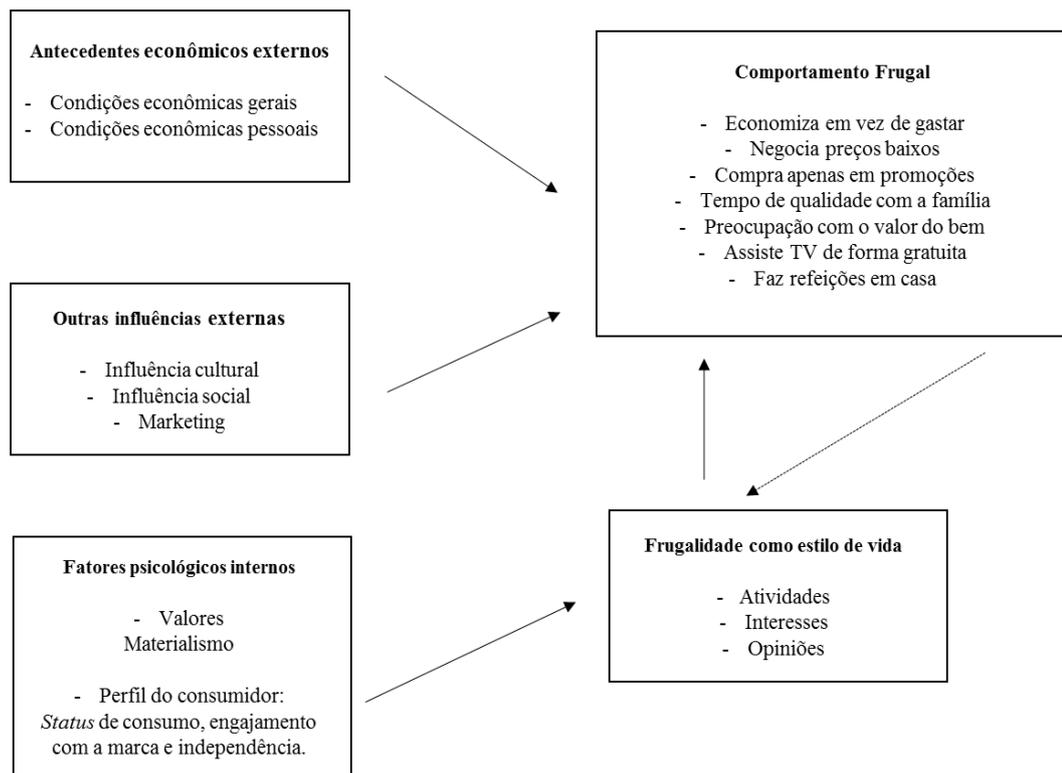
Se por um lado o materialismo enfatiza a posse e o consumo excessivo, por outro, a frugalidade evidencia a restrição do consumo (Lastovicka, Bettencourt, Hughner & Kuntze, 1999). Diante disso, a frugalidade vem se desenvolvendo em pesquisas acadêmicas. O estudo de Goldsmith, Flynn e Clark (2014) elencou dois principais motivos pelo interesse em estudos no comportamento frugal do consumidor: o primeiro diz respeito a uma maior preocupação com o meio ambiente, induzindo um consumo mais sustentável por parte dos indivíduos; e o segundo refere-se a crise econômica dos Estados Unidos em 2008, que atingiu todo o mundo e obrigou os consumidores a se tornarem cada vez mais econômicos. Diante disso, entende-se que a frugalidade pode ser influenciada por fatores externos (crises econômicas) e fatores internos (valores pessoais) (Birkner, 2013). Desta forma, compreender o comportamento frugal do consumidor diante da pandemia COVID-19 se torna relevante para pesquisas acadêmicas.

A literatura evidencia que o materialismo é negativamente relacionado ao bem-estar do consumidor (Belk, 1985; Richins & Dawson, 1992). Os estudos de Sung (2016) e Corral-Verdugo, Mireles-Acosta, Tapia-Fonllem e Fraijo-Sing (2011) mostram que, ao contrário do materialismo, a frugalidade está relacionada a um maior bem-estar subjetivo do consumidor. Ainda, Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018) destacam que indivíduos com maior controle sobre os gastos apresentam maiores níveis de bem-estar financeiro. Além disso, entende-se que o comportamento frugal pode ser de interesse de educadores e formuladores de políticas

públicas, visto que os mesmos estão interessados em restringir o consumo excessivo e promover um consumo mais consciente (Sung, 2017).

Nesse sentido, considera-se como frugal o consumidor que é menos materialista, ou seja, indivíduos que consomem menos, evitam desperdícios de recursos de consumo, não possuem hábitos extravagantes, são prudentes e gostam de economizar para atingir seus objetivos de curto, médio e longo prazo (Rick *et al.*, 2008; Rose *et al.*, 2010). Diante disso, Goldsmith, Flynn e Clark (2014) construíram um modelo conceitual de frugalidade com diversas influências internas e externas que geram o comportamento frugal no consumidor, assim como os comportamentos e estilos de vida consequentes destes fatores, conforme exposto na Figura 5.

Figura 5 - Modelo Conceitual de Frugalidade



Fonte: adaptado de Goldsmith, Flynn e Clark (2014).

De acordo com o modelo proposto por Goldsmith, Flynn e Clark (2014), os consumidores frugais são menos materialistas, tendem a realizar negociações com fornecedores, não possuem tanto envolvimento com marcas e são mais resistentes à opinião de outros indivíduos em relação à sua tomada de decisão. Além disso, os fatores externos tendem

a impactar no comportamento frugal do consumidor, como momentos de crise e tensão econômica (Goldsmith, Flynn & Clark, 2014).

Nesse sentido, ao relacionar a frugalidade com o comportamento financeiro do consumidor, entende-se que indivíduos frugais tendem a ser mais econômicos, não possuir dívidas e evitar compras pelo cartão de crédito (Todd & Lawson, 2003). Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999) ressaltam que os consumidores frugais tendem a sacrificar o consumo de curto prazo para alcançar objetivos de longo prazo, ou seja, prezam por sua segurança financeira futura. Ainda, a frugalidade tende a levar o indivíduo a consumir menos visando a preservação do meio ambiente, com maior probabilidade de reciclagem, utilização de transportes públicos e maior consciência ambiental (Todd & Lawson, 2003).

Diante disso, quando ocorre a escassez de recursos o consumidor frugal tende a reagir com maior atenção ao dinheiro e aos custos, a lidar com mais eficiência a utilização de recursos e se adapta ao colocar o dinheiro como principal foco da sua atenção (Hamilton, Mittal, Shah, Thompson & Griskevicius, 2019). Ainda, Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999) ressaltam que os consumidores frugais possuem maior autocontrole em sua vida financeira. Assim, ao considerar a Teoria do Sistema Dual, que defende que o cérebro humano possui dois modos de processamento distintos para a execução de tarefas e tomada de decisões, entende-se que consumidores frugais tendem a utilizar mais o Sistema 2 para a execução de tarefas financeiras, visto que é o sistema mais racional, controlado e consciente (Kahneman, 2012).

Além disso, Cannon, Goldsmith e Roux (2019) defendem que no contexto de escassez de renda, o indivíduo possui dois tipos de comportamentos: a) autocontrole pessoal resultando em planejamento, priorização e valorização de recursos; ou b) baixo controle pessoal resultando em consumo compensatório e sentimentos aversivos. Nesse sentido, entende-se que o consumidor frugal possui maior autocontrole e racionalidade, com predominância do Sistema 2 para suas decisões financeiras (Kahneman, 2012), com tendência a evitar dívidas e compras a prazo e pelo cartão de crédito (Todd & Lawson, 2003).

Por fim, momentos de crise e tensão econômica podem ser antecedentes do comportamento frugal em consumidores que não adotavam essa conduta anteriormente. Desta forma, o contexto de escassez de renda impulsiona o indivíduo a economizar e evitar o endividamento (Goldsmith, Flynn & Clark, 2014). Estudos anteriores (Ponchio & Aranha, 2008; Garðarsdóttir & Dittmar, 2012; Matos, Vieira, Bonfanti & Mette, 2019) evidenciaram uma relação positiva entre materialismo e endividamento, assim, seguindo o pressuposto de que

a frugalidade é o oposto do materialismo (Lastovicka, Bettencourt, Hughner & Kuntze, 1999), chega-se à seguinte hipótese:

H3: A frugalidade possui efeito negativo na atitude favorável ao endividamento.

H4: A frugalidade possui efeito mediador na relação entre escassez de renda e a atitude favorável ao endividamento.

2.6 IMPULSIVIDADE

A impulsividade é a tendência de um indivíduo agir espontaneamente e rapidamente, sem refletir sobre suas atitudes (Rook & Fisher, 1995). Nesse sentido, Weun, Jones e Beatty (1997) definem a impulsividade nas compras como o ato de adquirir bens e serviços de forma automática, sem planejamento prévio. Se comparada com a compra planejada, a compra por impulso é considerada mais irresistível ao consumidor, possuindo um viés subjetivo em favor da posse imediata sem considerar as consequências negativas que podem resultar dessa atitude impulsiva (Hoch & Loewenstein, 1991; Rook & Fisher, 1995).

Ao longo dos anos, estudos identificaram fatores internos que estimulam o comportamento impulsivo relacionado às compras. Rook (1987) descobriu que a impulsividade nas compras está relacionada com sentimentos de alegria e entusiasmo, proporcionando um momento recreativo ao indivíduo. Posteriormente, Beatty e Ferrel (1998) ressaltaram que a compra por impulso proporciona a sensação de divertimento na jornada de compra do consumidor. Ainda, o desejo imediato por produtos ou serviços impede os consumidores de pesquisar alternativas e resulta em um comportamento de compra impulsivo (Lee, Kim & Fairhurst, 2009). Já os autores Verplanken e Herabadi (2001) descobriram que sentimentos negativos também estão associados a compras impulsivas, pois podem ocorrer para compensar o estado emocional do indivíduo.

No que se refere a fatores demográficos, o estudo de Wood (1998) evidenciou que a idade do consumidor pode estar relacionada à impulsividade, visto que consumidores entre 18 e 39 anos tendem a ter um comportamento mais impulsivo. Ainda, Wood (1998) afirmou que alguém de baixa renda ou com escassez de recursos momentâneos acaba se satisfazendo ao comprar impulsivamente.

Fatores externos também estimulam o comportamento impulsivo. No que se refere ao ambiente do varejo, Zhou e Wong (2004) confirmou que o *layout*, estímulos para compra como promoções e outras estratégias de marketing podem incentivar o consumidor a comprar por

impulso. Já Jones, Reynolds, Weun e Beatty (2003) afirmaram que os produtos, mesmo com menor impacto do que fatores emocionais, também são considerados importantes na atitude impulsiva do consumidor em sua jornada de compra.

Além disso, Grewal, Roggeveen e Nordfält (2017) destacam que com as grandes transformações no cenário do varejo, o comportamento do consumidor também está em transformação, visto que hoje os varejistas adotam uma grande variedade de tecnologias para atingir os consumidores, como: tecnologia e ferramentas para facilitar a tomada de decisões, exposições visuais e decisões sobre ofertas de mercadorias e consumo e engajamento. Nesse contexto, o aumento do acesso aos produtos e serviços online torna o processo de compra e de pagamento mais simples, o que acaba estimulando o comportamento de compra impulsiva diante dessas facilidades (Chen *et al.*, 2016).

Nesse sentido, Frigerio, Ottaviani e Vandone (2020) realizaram uma meta-análise para investigar o papel da impulsividade no superendividamento do consumidor, os achados confirmaram a relação da impulsividade com os altos níveis de endividamento, assim como evidenciam que os indivíduos impulsivos são menos capazes de adotar hábitos corretivos para sua vida financeira, mesmo conhecendo os riscos do endividamento. Ainda, a pesquisa destaca que os consumidores impulsivos são menos propensos a participar de programas de educação financeira, mesmo que sejam oferecidos de forma gratuita. Por fim, os autores destacam que ações voltadas ao fortalecimento do autocontrole dos indivíduos são mais eficazes que o conhecimento financeiro, visto que o autocontrole é mais influente na redução do desejo de comprar (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020).

Cannon, Goldsmith e Roux (2019) ressaltam que no contexto de escassez de renda, o indivíduo tende a se comportar de duas formas: alto ou baixo controle pessoal. Nesse sentido, entende-se que o consumidor com maior impulsividade não possui autocontrole e tende a agir de forma automática, com predominância do Sistema 1 para suas decisões financeiras (Kahneman, 2012). Além disso, o consumo compensatório vem ao encontro dos achados de Verplanken e Herabadi (2001) que evidenciaram os sentimentos negativos como antecedentes das compras impulsivas, pois podem ocorrer para compensar o estado emocional do indivíduo, sendo que o momento de tensão econômica e escassez de renda pode gerar estresse financeiro (Kim & Garman, 2003).

Desta forma, o estudo de Anderloni, Bacchiocchi e Vandone (2012) evidencia que os indivíduos impulsivos estão mais sujeitos a vulnerabilidade financeira, visto que não estão totalmente conscientes das consequências das decisões relacionadas aos seus gastos e gestão

dos seus recursos. Além disso, os autores ressaltam que a impulsividade está associada à dívidas e que o acesso ao crédito facilita gastos por impulso. Com base na literatura existente, o comportamento impulsivo dos indivíduos pode resultar em uma conduta favorável a compras parceladas e dívidas (Davies & Lea, 1995), conforme hipotetizado a seguir:

H5: A impulsividade possui efeito positivo na atitude favorável ao endividamento.

H6: A impulsividade possui efeito mediador na relação entre escassez de renda e a impulsividade.

2.7 AFETO POSITIVO

O afeto positivo refere-se ao prazer e bem-estar subjetivo, incluindo emoções como determinação, alegria, entusiasmo e inspiração (Watson, Clark & Tellegen, 1988). Ao apresentar emoções positivas, os indivíduos se tornam capazes de acessar e utilizar habilidades eficazes para gerenciar emoções negativas em suas decisões cotidianas. Desta forma, quanto maior o afeto positivo, menor a dificuldade de regulação emocional, ou seja, o indivíduo aprende a lidar melhor com as emoções de forma mais adaptativa (Diamond & Aspinwall, 2003; Hamilton, Burke, Stange, Kleiman & Alloy, 2017), assim como um aumento no afeto positivo leva a melhorias no processo de regulação de emoções (Garland, Geschwind, Peeters, & Wichers, 2015). Além disso, estudos já evidenciaram benefícios do afeto positivo no desempenho individual na vida profissional e financeira (Fodor & Pinteá, 2017) e no aumento da criatividade (Baron & Tang, 2011).

No contexto financeiro, Tatzel (2002) evidenciou que os indivíduos se sentem mais felizes quando são mais cautelosos e consomem racionalmente, ou seja, são mais frugais. Corroborando com esse achado, Sung (2017) ressalta que indivíduos mais frugais tendem a ter melhor bem-estar subjetivo que os indivíduos materialistas. Já Parrotta e Johnson (1998) evidenciaram que indivíduos com emoções mais positivas voltadas ao comportamento financeiro são mais propensos a ter uma atitude positiva sobre as práticas de gestão financeira, como planejamento e autocontrole. Em contrapartida, os indivíduos com comportamento financeiro mais impulsivo também são influenciados pelo afeto positivo, visto que a falta de atitudes financeiras positivas tende a levar a comportamentos impulsivos como uma maior probabilidade de adquirir itens supérfluos (Pham, Yap & Dowling, 2012).

Nesse sentido, entende-se que em um contexto de escassez de renda, ao adotar as duas rotas propostas Cannon, Goldsmith e Roux (2019), o indivíduo pode apresentar

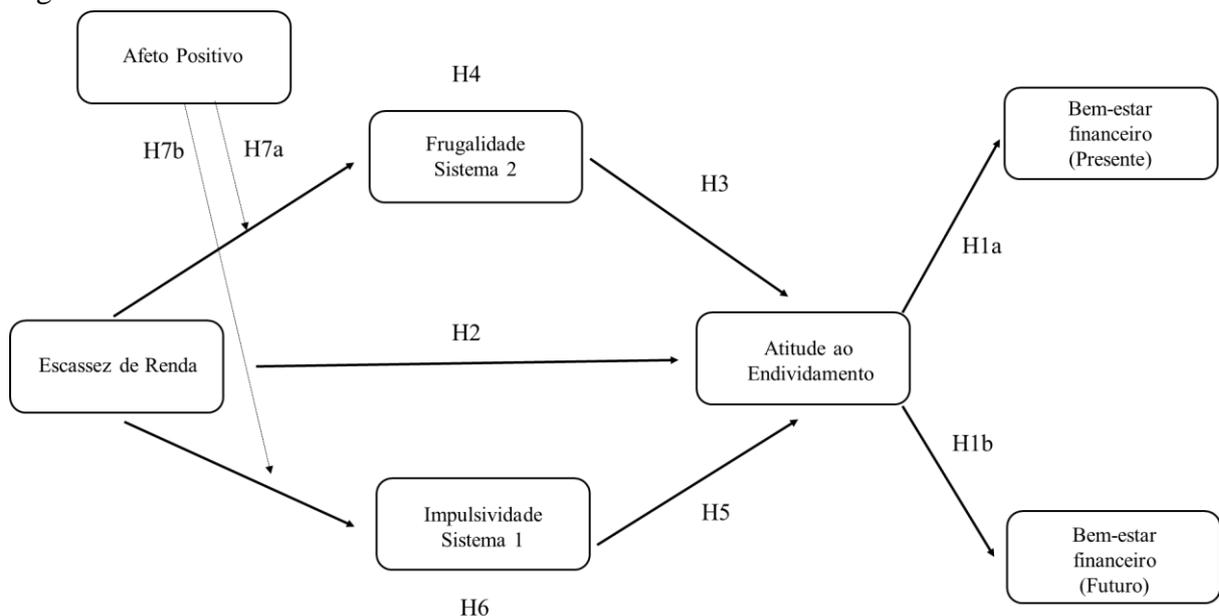
comportamentos influenciados pelo afeto positivo. Se por um lado, a rota do autocontrole pessoal leva os indivíduos a serem mais frugais, priorizando recursos em momentos de escassez, ao apresentar níveis mais altos de afeto positivo esse efeito tende a ser potencializado. Por outro lado, na rota de baixo controle pessoal, em que os indivíduos tendem a consumir de forma mais compensatória e impulsiva, o afeto positivo em níveis mais baixos tende a potencializar esse comportamento diante das restrições financeiros impostas pelo período de escassez de renda (Cannon, Goldsmith & Roux, 2019). Desta forma, apresenta-se abaixo as duas hipóteses de mediação moderada pelo afeto positivo.

H7a: O afeto positivo modera (fortalece) a relação entre escassez de renda e frugalidade.

H7b: O afeto positivo modera (enfraquece) a relação entre escassez de renda e impulsividade.

A Figura 6 demonstra o modelo teórico hipotetizado.

Figura 6 - Modelo Teórico



Fonte: elaborado pela autora (2021).

Conforme exposto na Figura 6, a presente pesquisa tem por objetivo analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro. Para tanto, serão testadas quatro hipóteses:

H1a: A atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no nível de bem-estar financeiro presente;

H1b: A atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no bem-estar financeiro futuro;

H2: A escassez de renda possui efeito positivo na atitude favorável ao endividamento;

H3: A frugalidade possui efeito negativo na atitude favorável ao endividamento;

H4: A frugalidade possui efeito mediador na relação entre escassez de renda e a atitude favorável ao endividamento;

H5: A impulsividade possui efeito positivo na atitude favorável ao endividamento;

H6: A impulsividade possui efeito mediador na relação entre escassez de renda e a atitude favorável ao endividamento;

H7a: O afeto positivo modera (fortalece) a relação entre escassez de renda e frugalidade;

H7b: O afeto positivo modera (enfraquece) a relação entre escassez de renda e impulsividade.

Portanto, o modelo de mediação dupla é composto pelos construtos de frugalidade e impulsividade para explicar a relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento. Assim como, a mediação proposta apresenta hipóteses de moderação pelo afeto positivo.

3 MÉTODO DE PESQUISA

Neste capítulo, é detalhado o método de pesquisa utilizado para responder o objetivo de pesquisa do presente estudo, que é de analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro é apresentada através de três etapas: *i*) classificação da pesquisa; *ii*) o método de coleta de dados; e *iii*) a análise dos dados coletados.

3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

Para alcançar os objetivos do presente estudo adotou o paradigma positivista e uma abordagem quantitativa, a qual tem por finalidade responder o problema de pesquisa através de técnicas estatísticas (Malhotra, 2011). Ainda, o estudo abordou o método científico dedutivo, o qual parte da análise do geral para o particular, sendo conhecido como um método racionalista (Gil, 2008). O estudo possui corte transversal, o qual a coleta de dados é realizada em um único momento (Katz, 2006).

Como método para a coleta de dados primários foi utilizada uma *survey*. Freitas, Oliveira, Saccol e Moscarola (2000) ressaltam como principais características do método *survey* a produção de descrições quantitativas de uma população e o uso de um instrumento predefinido. No que tange aos objetivos, classifica-se o estudo como descritivo, visto que a mesma tem por objetivo apresentar a relação entre as variáveis analisadas (Gil, 2002). Os estudos descritivos são utilizados para testar hipóteses a partir da teoria existente (Hair, Babin, Money & Samouel, 2005). No que se refere à análise de dados, classifica-se a pesquisa como análise estatística multivariada com a utilização da Modelagem de Equações Estruturais (MEE). Esta técnica se caracteriza por investigar a relação através de um conjunto de técnicas multivariadas, examinando múltiplas relações simultâneas entre os constructos (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2009). Este conjunto de técnicas admite a mensuração de variáveis latentes, conceitos hipotéticos e não observáveis, que podem apenas ser verificados através de variáveis manifestas ou indicadores (Hair *et al.*, 2009).

Desta forma, para alcançar os objetivos propostos para esta pesquisa, foram realizadas as seguintes etapas: definição da amostra; elaboração e validação do instrumento; coleta de dados e procedimento da análise de dados, através da modelagem de equações estruturais.

3.2 INSTRUMENTO E COLETA DE DADOS

Como técnica para coleta dos dados primários foi realizada uma *survey* através de um questionário como instrumento de pesquisa (Apêndice A). De acordo com Freitas, Oliveira, Saccol e Moscarola (2000) o objetivo deste método é a obtenção de informações sobre grupo específico de pessoas, ou seja, de uma amostra da população-alvo do estudo.

Primeiramente o questionário apresentou uma contextualização sobre a pandemia COVID-19 e seus impactos na escassez de renda e desemprego no Brasil. Após, foi evidenciado o período de março de 2020 a março de 2021 como período para reflexão dos respondentes, assim, os mesmos marcaram o quanto sua renda foi afetada pelo contexto pandêmico: reduziu totalmente, reduziu parcialmente, não se alterou ou se aumentou. Esta questão auxiliou no entendimento sobre a percepção de escassez de renda dos respondentes. Além disso, foram mensurados alguns comportamentos relacionados ao momento de pandemia, como: deixar de comprar algo ou reduzir o consumo por falta de recursos, utilizar a reserva de emergência no período de pandemia, vender algum bem para complementar a renda ou a necessidade de empréstimos para arcar com as despesas pessoais.

O instrumento de coleta foi avaliado e validado com especialistas da área de finanças comportamentais para garantir a qualidade das questões aplicadas em relação aos construtos a utilizados no presente estudo. Assim, esta etapa caracteriza-se como um critério de validade de conteúdo, a qual avalia o quão apropriados estão os itens da escala de acordo com um conjunto de pesquisadores que têm algum conhecimento sobre o tema da pesquisa (Litwin, 1995). Após, realizou-se um teste preliminar com 12 entrevistas para validar o entendimento dos construtos do estudo, analisando se o instrumento de coleta mede o que foi projetado para medir, sendo esta etapa considerada como validade de face (Litwin, 1995).

Em relação às escalas, definiu-se que as variáveis de bem-estar financeiro seriam analisadas com a finalidade de identificar como os respondentes se sentem em relação à sua situação financeira atual e futura com base na escala *Perceived Financial Well-Being* proposta por Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018) e validada no contexto brasileiro por Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018), contendo 10 itens, sendo que os itens de 1 a 5 referem-se ao bem-estar financeiro futuro e os itens de 6 a 10 ao bem-estar financeiro presente, conforme Tabela 2.

Tabela 2
Escala de Bem-estar Financeiro

Variável	Itens	Autores
BEF 1	Estou me tornando financeiramente seguro.	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 2	Estou garantindo meu futuro financeiro.	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 3	Eu alcançarei os objetivos financeiros que estabeleci para mim.	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 4	Economizei (ou serei capaz de economizar) dinheiro suficiente para durar até o final da minha vida.	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 5	Eu serei financeiramente seguro (protegido) até o final da minha vida.	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 6	Por causa da minha situação financeira, sinto que nunca terei as coisas que quero na vida. **	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 7	Não estou em dia com minha vida financeira. **	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 8	Minhas finanças controlam minha vida. **	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 9	Sempre que sinto possuir controle sobre minha vida financeira, acontece algo que atrapalha esse controle. **	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).
BEF 10	Não consigo aproveitar a vida porque me preocupo demais com dinheiro. **	Netemeyer <i>et al.</i> , (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).

Nota. ** Itens reversos. **Fonte:** adaptado de Netemeyer *et al.* (2018); Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018).

O segundo construto avaliado foi o de atitude ao endividamento, que busca verificar o grau de favorabilidade do indivíduo frente às compras a prazo, uso de crédito e outras formas de endividamento. Para o presente estudo será utilizada a escala de nove itens adaptada de Davies e Lea (1995), validada no contexto brasileiro por Moura (2005), conforme Tabela 3.

Tabela 3
Escala de Atitude ao Endividamento

Variável	Itens	Autores
AE1	Não é certo gastar mais do que ganho.**	Davies e Lea (1995); Moura (2005).
AE2	Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.	Davies e Lea (1995); Moura (2005).
AE3	As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida.**	Davies e Lea (1995); Moura (2005).
AE4	É melhor primeiro ter o dinheiro e só depois comprar o que eu quero. **	Davies e Lea (1995); Moura (2005).
AE5	Prefiro comprar parcelado do que ter que esperar para ter dinheiro e comprar à vista.	Davies e Lea (1995); Moura (2005).

AE6	Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	Davies e Lea (1995); Moura (2005).
AE7	Eu sei exatamente quanto devo em lojas, bancos e cartão de crédito.**	Davies e Lea (1995); Moura (2005).
AE8	É importante ter controle dos gastos da minha casa. **	Davies e Lea (1995); Moura (2005).
AE9	Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar.	Davies e Lea (1995); Moura (2005).

Nota:** Itens reversos. **Fonte:** adaptado de Davies e Lea (1995); Moura (2005).

Posteriormente, o construto de escassez de renda foi mensurado com base no estudo de Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015), com o objetivo de analisar a discrepância entre o nível de renda atual e um estado final mais elevado e desejado pelo indivíduo, conforme Tabela 4.

Tabela 4
Escala e Escassez de Renda

Variável	Itens	Autores
ESC1	Meus recursos financeiros são escassos (insuficientes).	Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015)
ESC2	No último ano, meus recursos financeiros foram insuficientes.	Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015)
ESC3	Atualmente, eu não tenho recursos financeiros suficientes.	Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015)
ESC4	Eu preciso proteger os recursos financeiros que possuo.	Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015)
ESC5	Eu preciso adquirir mais recursos financeiros.	Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015)

Fonte: adaptado de Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015).

O construto de frugalidade foi avaliado de acordo com a proposta de Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999) adaptada Goldsmith, Flynn e Clark (2014) com cinco itens voltados a análise do comportamento frugal do consumidor, conforme Tabela 5.

Tabela 5
Escala de Frugalidade

Variável	Itens	Autores
FRUG1	Estou disposto a aguardar uma compra que desejo para economizar dinheiro.	Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999); Goldsmith, Flynn e Clark (2014)
FRUG2	Existem coisas que resisto em comprar para poder guardar dinheiro para o futuro.	Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999); Goldsmith, Flynn e Clark (2014)
FRUG3	Eu me disciplino para obter o máximo de aproveitamento do meu dinheiro.	Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999); Goldsmith, Flynn e Clark (2014)

FRUG4	Eu acredito ser cuidadoso em como eu gasto meu dinheiro.	Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999); Goldsmith, Flynn e Clark (2014)
FRUG5	Me sinto bem ao utilizar da melhor forma possível os meus recursos financeiros.	Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999); Goldsmith, Flynn e Clark (2014)

Fonte: adaptado de Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999); Goldsmith, Flynn e Clark (2014).

O construto de impulsividade foi avaliado através de cinco itens adaptados de Weun, Jones e Beatty (1997) e validado no contexto brasileiro por Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019). Este construto tem por objetivo avaliar a tendência de comprar por impulso, sem planejar, de forma irrefletida e automática, conforme a Tabela 6.

Tabela 6
Escala de Impulsividade

Variável	Itens	Autores
IMP1	Quando faço compras, compro coisas que não tinha intenção de comprar.	Weun, Jones e Beatty (1997); Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019).
IMP2	É divertido comprar espontaneamente.	Weun, Jones e Beatty (1997); Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019).
IMP3	Sou uma pessoa que faz compras não planejadas.	Weun, Jones e Beatty (1997); Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019).
IMP4	Quando vejo algo que realmente me interessa, compro sem pensar nas consequências.	Weun, Jones e Beatty (1997); Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019).
IMP5	Geralmente compro coisas além da minha lista de compras.	Weun, Jones e Beatty (1997); Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019).

Fonte: adaptado de Weun, Jones e Beatty (1997); Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019).

Por fim, o afeto positivo foi mensurado com base nos pressupostos de Watson, Clark e Tellegen (1988) que desenvolveram a escala PANAS (*Positive and Negative Affect Schedule*) que tem por objetivo mensurar emoções positivas e negativas. Porém, visto que a escala apresenta uma série de emoções, optou-se por utilizar o modelo reduzido proposto por Galinha, Pereira e Esteves (2014) focando apenas nas emoções positivas, conforme exposto a seguir.

Tabela 7
Escala de Afeto Positivo

Variável	Itens	Autores
AFETO 1	Ativo	Watson, Clark e Tellegen (1988); Galinha, Pereira e Esteves (2014).
AFETO 2	Determinado	Watson, Clark e Tellegen (1988); Galinha, Pereira e Esteves (2014).
AFETO 3	Entusiasmado	Watson, Clark e Tellegen (1988); Galinha, Pereira e Esteves (2014).
AFETO 4	Inspirado	Watson, Clark e Tellegen (1988); Galinha, Pereira e Esteves (2014).

AFETO 5	Interessado	Watson, Clark e Tellegen (1988); Galinha, Pereira e Esteves (2014).
---------	-------------	---

Fonte: adaptado de Watson, Clark e Tellegen (1988); Galinha, Pereira e Esteves (2014).

Todos os construtos foram avaliados por uma escala tipo *Likert* de cinco pontos, de “discordo totalmente” (1) a “concordo totalmente” (5) (Revilla, Saris & Krosnick, 2014). Por fim, o questionário contou com questões referentes ao perfil dos respondentes, sendo elencadas cinco variáveis socioeconômicas e demográficas a serem avaliadas: gênero, idade, grau de escolaridade, renda bruta e renda discricionária.

A coleta dos dados para o presente estudo foi realizada através da plataforma *Qualtrics Survey Software* nos meses de maio e junho de 2021. A definição da amostra foi por conveniência com indivíduos que tiveram escassez de renda no período da pandemia COVID-19. De acordo com Hair, Babin, Money e Samouel (2005), na amostragem por conveniência seleciona-se os indivíduos que estejam mais disponíveis para participar da pesquisa oferecendo as informações necessárias. Para definição do tamanho amostra, utilizou-se como base o *software G*Power 3.1.9*, que utiliza a variável latente que recebe o maior número de preditores como a avaliação da amostra mínima, desta forma, a atitude ao endividamento, é a variável latente que é impactada por três constructos distintos, foi utilizada como parâmetro (Ringle, Silva & Bido, 2014). Em relação aos critérios para efetuar o cálculo amostral, Hair *et al.* (2014) recomendam o uso do poder como 0.80 e um *effect-size (f2)* mediano = 0.15. Além destes parâmetros, calculou-se a amostra com base em três preditores (atitude ao endividamento). Desta forma, a amostra final calculada deve superar 77 observações (respondente), sendo a mesma adequada, considerando o uso adequado para o teste de um Modelo de equações estruturais de mínimos quadrados parciais (PLS-SEM).

3.3 ANÁLISE DE DADOS

No que se refere à análise de dados, foram realizados procedimentos através de estatísticas descritivas e técnicas univariadas, bivariadas e multivariadas. Nesse sentido, consiste em uma “análise de múltiplas variáveis em um único relacionamento ou conjunto de relações” (Hair, Babin, Money & Samouel, 2005, p. 23). A modelagem de equações estruturais tem por objetivo verificar as relações hipotetizadas entre os constructos latentes propostos no modelo, além de estimar a validade dos constructos e corrigir o erro de mensuração do processo de estimação (Hair *et al.*, 2009). Para o estudo, utilizou-se a abordagem de PLS para conduzir a SEM, visto que a mesma é adequada para amostras menores, conforme exposto anteriormente.

Para efetuar a análise dos dados coletados utilizou-se o uso do software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS®) com a finalidade de organização, mensuração e análise dos resultados e o *software* Smart PLS 3.0 para o teste do modelo teórico proposto.

3.3.1 Modelagem de Equações Estruturais

Com a finalidade de testar as hipóteses propostas na presente pesquisa, foi utilizado o método de Modelagem de Equações Estruturais (MEE). Essa técnica examina uma série de relações através de um conjunto de procedimentos que identifica variáveis latentes, utilizando um conjunto de técnicas multivariadas, analisando múltiplas relações de dependências, simultaneamente entre essas variáveis (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2009). Os resultados do presente estudo foram analisados e interpretados em duas fases: *i*) avaliação da confiabilidade e validade do modelo proposto; e *ii*) o teste das hipóteses por meio do modelo estrutural. A apresentação em duas fases garante que os construtos sejam válidos e confiáveis antes de analisar as relações entre os mesmos (Roldán & Sánchez-Franco, 2012).

Inicialmente, a análise do modelo de mensuração teve como propósito verificar os preceitos do *Alfa de Cronbach* (α), da Confiabilidade Composta (CC), da Análise de Variância extraída (AVE) e das cargas fatoriais das variáveis. Com o objetivo de avaliar a confiabilidade dos dados, realizou-se a análise do *Alfa de Cronbach* de cada construto, cujo valor deve ser superior a 0,700 para ser considerado aceitável para uma escala confiável (Field, 2009). Já a confiabilidade composta (CC) para ser considerada satisfatória em todos os construtos, deverá apresentar um nível superior a 0,700 (Marôco, 2010). Em seguida, as cargas fatoriais das variáveis foram analisadas seguindo o pressuposto que todos os fatores devem apresentar carga fatorial $\geq 0,600$ para que possuam validade fatorial. A próxima etapa contou com a avaliação da variância média extraída (AVE) de todos os construtos, sendo que a mesma deve ser maior que 0,500, conforme recomendado por Fornell e Larcker (1981).

Posteriormente, foi verificada a validade discriminante dos construtos. Essa etapa teve o objetivo de avaliar se as variáveis observáveis não estão fortemente correlacionadas com outro constructo, ou seja, se as variáveis definidas para cada constructo, estão relacionadas entre si. Para tanto, a validade discriminante foi verificada pela correlação entre os construtos, sendo que nenhuma poderá ser superior ao valor da raiz quadrada da variância média extraída, para confirmar a validade discriminante dos dados (Fornell & Larcker, 1981). Para reforçar a constatação de validade discriminante, analisou-se também as cargas cruzadas, onde os valores

dos itens devem ser maiores para suas relações com seus respectivos fatores do que com outros fatores do modelo.

Por fim, verificou-se a relação entre as variáveis por meio da significância dos coeficientes estimados. A validação do modelo estrutural através do *Smart PLS 3.0* fornece a significância dos construtos estimados, e também apresenta os erros de padrão e estatística para cada coeficiente (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham (2009), quando se especifica o nível de significância adequado ($p \leq 0,05$) para o modelo estrutural.

O teste do modelo proposto foi realizado através do *software* Smart PLS 3.0 por meio de quatro subprogramas que executam diferentes análises: *i) PLS Algorithm* que tem por finalidade rodar o MEE principal; *ii) Bootstrapping*, técnica de reamostragem utilizada para avaliar a significância (p-valor) das correlações (modelos de mensuração) e das regressões (modelo estrutural); *iii) PLS Predict*, usado para calcular a validade preditiva (Q^2) e os tamanhos dos efeitos (f^2) (Ringle, Silva & Bido, 2014); e *iv) Importance-Performance Map Analysis* (IPMA) a fim de analisar o papel dos constructos antecedentes com base nos efeitos totais do modelo (Ringle & Sarstedt, 2016).

O *PLS Algorithm* é o método de modelagem de caminho PLS, que apresenta uma sequência de regressões em termos de vetores de peso obtidos na convergência correspondente às equações de ponto fixo (Wold, 1982; Dijkstra, 2010). Para o presente estudo, o *PLS Algorithm* foi configurado pelo esquema de ponderação do caminho (padrão), utilizando 300 iterações para calcular os resultados do PLS e 7 como critério de parada (quando a mudança nos pesos externos entre duas iterações consecutivas é menor que o critério de parada, o algoritmo PLS finaliza a execução). Os parâmetros utilizados são considerados adequados conforme Dijkstra (2010) e Ringle, Silva e Bido (2014).

Para testar a significância das relações propostas no modelo teórico, utilizou-se o módulo *Bootstrapping*. Considerada como técnica de reamostragem e um procedimento não paramétrico que permite testar a significância estatística de vários resultados de PLS-SEM, tais como coeficientes de caminho, *Alfa de Cronbach* e os coeficientes de determinação de *Pearson* (R^2) (Ringle, Silva & Bido, 2014). O modelo estrutural e o efeito de mediação-moderada foram testados usando *Bootstrapping* (1000 reamostragens) com nível de significância igual a $p < 0,05$, que produziu erros padrão e estatísticas *t* para avaliar a significância estatística dos coeficientes de caminho.

Utilizou-se o *PLS Predict*, uma técnica de reutilização de amostra que permite calcular o valor Q^2 de Stone-Geisser (Stone, 1974; Geisser, 1974) e o tamanho do efeito (f^2) e representa

um critério de avaliação para a validade preditiva cruzada do modelo de caminho PLS. O Q^2 avalia a qualidade da predição do modelo ou acurácia do modelo ajustado, sendo que devem ser obtidos valores maiores que zero critério de avaliação (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2014). Já f^2 é obtido pela inclusão e exclusão de constructos do modelo (um a um), analisando quanto cada constructo é adequado para o ajuste do modelo. Valores de 0,02, 0,15 e 0,35 são considerados pequenos, médios e grandes, respectivamente (Hair *et al.*, 2014).

Por fim, utilizou-se o *Importance-Performance Map Analysis* (IPMA) que tem por objetivo fornecer informações sobre a importância relativa dos construtos na explicação de outros construtos no modelo estrutural. A análise do mapa estende os resultados do PLS-SEM, levando também em consideração o desempenho de cada construto (Ringle & Sarstedt, 2016).

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com a finalidade de apresentar os resultados do modelo teórico proposto, esta seção está dividida em seis etapas: *i*) análise da base de dados; *ii*) estatísticas descritivas; *iii*) análise da normalidade e multicolinearidade; *iv*) modelo de mensuração; *v*) modelo estrutural; e *vi*) mapa da importância e desempenho dos constructos, conforme segue.

4.1 ANÁLISE DA BASE DE DADOS

A coleta de dados primários foi realizada de forma *online* pela plataforma *Qualtrics* nos meses de maio e junho de 2021, totalizando uma amostra de trezentos e sessenta e seis ($n = 366$) participantes. Inicialmente, com a finalidade de evitar casos omissos e *outliers*, foi realizada a purificação da base de dados para eliminar respostas que não estavam de acordo com objetivo da pesquisa. Esta etapa é de suma importância, visto que a base de dados com dados incompletos ou em desacordo com o objetivo do estudo podem ser prejudiciais na aplicação das técnicas estatísticas, uma vez que é comum detectar-se imperfeições em dados “brutos” (Hair *et al.*, 2009).

O primeiro procedimento foi a identificação dos questionários aplicados no pré-teste para a validade de face e conteúdo dos instrumentos, nesta etapa foram identificados 12 questionários que foram excluídos da base de dados. Após, identificou-se que 82 respostas estavam incompletas, ou seja, os respondentes não finalizaram o questionário. Nesta etapa foi analisado se todos os construtos foram respondidos em todos os pontos da escala *Likert*, sendo que os questionários com itens faltantes foram eliminados. Diante dos procedimentos aplicados, restaram 272 respostas válidas na base de dados, porém como o objetivo da pesquisa possui como público-alvo apenas os indivíduos que tiveram escassez de renda durante o período de pandemia. Logo, para validação deste requisito, utilizou-se a seguinte questão como filtro: preencha as questões a seguir considerando a sua principal fonte de renda (profissional contratado CLT, profissional autônomo, sócio de empresas e rendimentos de investimentos) e o respectivo reflexo da pandemia COVID-19 nos seus recursos financeiros (redução total de renda, redução parcial de renda, sem impacto na renda, aumento de renda e não se aplica para os casos de não possuir determinado tipo de renda).

Desta forma, analisou-se as respostas em relação aos ganhos, perdas e estabilidade de renda no período analisado: 148 (escassez), 82 (estabilidade) e 42 (aumento de renda). Para reforçar a escolha pelo grupo com escassez de renda, realizou-se um teste de análise de

variância (ANOVA) entre os grupos: escassez ($M = 3,69$; $SD = 0,94$); estabilidade ($M = 3,04$; $SD = 0,97$) e aumento de renda ($M = 2,61$; $SD = 0,57$) e com a escala de escassez de renda como variável dependente, sendo que os resultados evidenciaram a diferença significativa entre os grupos ($Z = 7,908$; $p < 0,001$). Portanto, seguiu-se para a análise da amostra final ($n = 148$) apenas com indivíduos que tiveram escassez de renda.

4.2 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

A amostra válida para análise foi composta por 148 casos válidos. Para a análise da descrição da amostra considerou-se as variáveis que caracterizaram os respondentes: gênero, idade, grau de escolaridade, renda mensal bruta e renda discricionária. Em relação ao gênero, 64,2% da amostra ($n = 95$) é composta por respondentes do sexo feminino e 35,8% ($n = 53$) pelo sexo masculino. No que se refere à idade, a média foi de trinta e seis anos ($M = 36,05$; $SD = 9,64$). Quanto ao grau de escolaridade, pode se observar na Tabela 8 que a faixa predominante é constituída por pessoas com ensino superior (24,3%, $n = 36$) completo e com MBA ou Especialização (24,3%, $n = 36$). Os dois níveis totalizam 48,6% do total da amostra.

Tabela 8
Grau de Escolaridade

Escolaridade	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Ensino Fundamental	2	1,4	1,4
Ensino Médio incompleto	2	1,4	2,8
Ensino Médio completo	26	17,6	20,4
Superior incompleto	25	16,9	37,2
Superior completo	36	24,3	61,5
Mba ou Especialização	36	24,3	85,8
Mestrado ou Doutorado	21	14,2	100,0
Total	148	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

No que se refere a renda discricionária, que é o percentual que resta para um indivíduo depois de pagar as despesas essenciais para poupar ou gastar em itens não essenciais (Solomon, 2016). A média geral da amostra foi de 20,05%. Já a distribuição de renda da amostra pode ser observada na Tabela 9, sendo que 35,1% ($n = 52$) encontram-se na faixa de R\$ 1.875,00 -R\$ 3.748,00; e 31,1% ($n = 46$) na faixa de R\$ 3.749,00 – R\$9.370,00, totalizando 66,2% da amostra nestas duas faixas de renda, sendo consideradas predominantes as Classes C e D, que são aquelas que possuem de 2 a 10 salários-mínimos (IBGE, 2021).

Tabela 9
Renda Bruta Individual

Renda	Frequência	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
Menor que R\$ 1.874,00	35	23,6	23,6
R\$ 1.875,00 - R\$ 3.748,00	52	35,1	58,8
R\$ 3.749,00 - R\$ 9.370,00	46	31,1	89,9
R\$ 9.371,00 - R\$ 18.740,00	10	6,8	96,6
Maior que R\$ 18.740,00	5	3,4	100,0
Total	148	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Além das questões relacionadas a variáveis demográficas, verificou-se alguns comportamentos financeiros relacionados ao período de análise. Se tratando de itens essenciais como alimentação, moradia e educação, 66,9% ($n = 99$) da amostra informou ter reduzido o consumo destes itens. Já os itens não essenciais como lazer, por exemplo, 89,2% ($n = 132$) dos respondentes afirmaram terem deixado de consumir algum item com esta classificação. Ainda, 32,4% ($n = 48$) da amostra necessitou de empréstimos de terceiros para arcar com suas despesas mensais, enquanto 81,8% ($n = 121$) precisou utilizar suas reservas financeiras para cobrir o déficit orçamentário ou despesas emergenciais. Em relação à educação, 45,9% ($n = 68$) dos respondentes cancelaram algum curso ou treinamento no período analisado. Por fim, 14,9% ($n = 22$) da amostra necessitou vender algum bem material como forma de renda extra.

Tabela 10
Comportamentos Financeiros

Comportamento	Sim	Não	Omisso	Total
Deixou de adquirir itens essenciais	99 (66,9%)	47 (31,8%)	2 (1,4%)	148 (100%)
Deixou de adquirir itens não essenciais	132 (89,2%)	15 (10,1%)	1 (0,7%)	148 (100%)
Necessitou de empréstimos	48 (32,4%)	99 (66,9%)	1 (0,7%)	148 (100%)
Utilizou reservas financeiras	121 (81,8%)	25 (16,9%)	2 (1,4%)	148 (100%)
Cancelou curso/treinamento	68 (45,9%)	79 (53,4%)	1 (0,7%)	148 (100%)
Necessitou vender algum bem material	22 (14,9%)	125 (84,5%)	1 (0,7%)	148 (100%)

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

4.3 ANÁLISE DE NORMALIDADE E MULTICOLINEARIDADE

Com a finalidade de analisar a condição de normalidade das variáveis latentes, optou-se pelas medidas univariadas de curtose (*kurtosis*) e assimetria (*skewness*). A análise foi realizada para cada constructo latente do modelo proposto, a assimetria está relacionada diretamente à distribuição das respostas nas escalas aplicadas, evidenciando o equilíbrio dos

lados da distribuição em relação à média (Kline, 1998). Já a curtose diz respeito ao formato da distribuição, analisando a altura, ou seja, o percentual em um determinado ponto da escala (Kline, 1998). As dimensões que representam os constructos latentes do modelo teórico proposto foram testadas por meio de assimetria e curtose a fim de verificar a normalidade dos dados, conforme Tabela 11.

Tabela 11
Assimetria e Curtose dos Constructos

Variável Latente	Assimetria	Curtose
BEFFUT (Bem-estar financeiro futuro)	-0,130	-0,948
BEFPRES (Bem-estar financeiro presente)	0,018	-1,079
AE (Atitude ao endividamento)	0,029	-0,534
ESC (Escassez de renda)	-0,580	-0,382
FRUG (Frugalidade)	-1,146	0,870
IMP (Impulsividade)	0,314	-0,930
AFETO (Afeto Positivo)	0,079	-0,716

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Conforme exposto, verifica-se que não foram encontrados valores absolutos da assimetria acima de $|3|$ e nem valores de curtose acima de $|10|$, indicando, assim, que a amostra (para ambos os agrupamentos tende a estar de acordo com o pressuposto de normalidade.

Para analisar a estatística de multicolinearidade, apresenta-se os valores de tolerância e os consequentes valores do fator de inflação da variância (VIF) na Tabela 12. As variáveis apresentaram tolerância superior a 0,100. Conforme exposto a seguir, não foi obtido qualquer VIF com valor superior a 10. Portanto, as estimativas de predição dispostas no modelo proposto não foram prejudicadas em função de problemas de multicolinearidade entre as variáveis latentes (Neter, Wasserman & Kutner, 1989).

Tabela 12
Estatística de multicolinearidade

Variáveis Latentes	AE	FRUG	BEFFUT	BEFPRES	IMP
MODERAÇÃO FRUG		1,014			
AE			1,000	1,000	
ESCASSEZ	1,023	1,007			1,007
FRUG	1,979				
IMP	1,982				
MODERAÇÃO IMP					1,014
PANAS		1,010			1,010

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Importante ressaltar que entre os pressupostos para a utilização da SEM baseada em PLS consta a não normalidade multivariada. Porém, apesar da amostra do presente estudo apresentar normalidade dos dados, o mesmo atende outros requisitos para a utilização da técnica, como amostra pequena e modelo exploratório (Hair, Ringle & Sarstedt, 2011).

4.4 MODELO DE MENSURAÇÃO

Após a análise descritiva da amostra e a análise da normalidade e multicolinearidade, os resultados do presente estudo foram analisados e interpretados em duas fases: *i*) avaliação da confiabilidade e validade do modelo proposto; e *ii*) o teste das hipóteses por meio do modelo estrutural. A apresentação nestas fases garante que os construtos sejam válidos e confiáveis antes de analisar as relações entre os mesmos (Roldán & Sánchez-Franco, 2012). Inicialmente, avaliou-se a confiabilidade e validade do modelo de mensuração proposto.

Os resultados iniciais da análise são apresentados na Tabela 13. As variáveis observáveis apresentaram relação significativa com suas variáveis latentes. No entanto, ao analisar a carga fatorial de forma individual, verificou-se que algumas variáveis estavam abaixo de 0,600 e demasiadamente baixos: AE1, AE3 e AE8 (dimensão atitude ao endividamento) e ESC4 (dimensão escassez de renda). Optou-se pela exclusão dessas variáveis, pois além de apresentarem carga fatorial abaixo de 0,600, as mesmas comprometeram o valor da variância média extraída. A questão AE1 remete ao julgamento de não gastar mais do que ganha, a AE3 refere-se ao nível de desapontamento das pessoas se soubessem de uma dívida e a AE8 remete à importância de ter os controles de gastos no lar. Já a ESC4 refere-se à proteção dos recursos financeiros em posse do indivíduo. As demais variáveis com cargas menores que 0,600 foram mantidas no estudo, uma vez que não afetaram o valor do Alpha de *Cronbach* (α), da confiabilidade composta (CC) e da variância média extraída (AVE) e dos construtos.

Tabela 13

Estimativas iniciais do modelo de mensuração

Variável Latente	Variável Observável	Média (<i>bootstrapping</i>)	Erro padrão	<i>t-value</i>	<i>p</i>	Carga Fatorial
BEFFUT	BEFFUT6	0,877	0,025	34,613	< 0,05	0,875
	BEFFUT7	0,893	0,024	36,579	< 0,05	0,891
	BEFFUT8	0,829	0,035	23,966	< 0,05	0,831
	BEFFUT9	0,818	0,040	20,352	< 0,05	0,823
	BEFFUT10	0,873	0,029	30,649	< 0,05	0,876
BEFPRES	BEFPRES1	0,746	0,045	16,595	< 0,05	0,748
	BEFPRES2	0,787	0,039	20,345	< 0,05	0,790
	BEFPRES3	0,852	0,024	35,023	< 0,05	0,851

	BEFPRES4	0,823	0,030	27,744	< 0,05	0,823
	BEFPRES5	0,762	0,044	17,486	< 0,05	0,767
AE	AE1	0,621	0,053	11,646	< 0,05	0,618
	AE2	0,708	0,047	15,207	< 0,05	0,710
	AE3*	0,504	0,083	6,177	< 0,05	0,510
	AE4	0,625	0,067	9,374	< 0,05	0,629
	AE5	0,774	0,035	22,280	< 0,05	0,775
	AE6	0,711	0,049	14,612	< 0,05	0,713
	AE7	0,631	0,073	8,695	< 0,05	0,634
	AE8*	0,360	0,099	3,642	< 0,05	0,360
	AE9	0,661	0,046	14,408	< 0,05	0,662
ESC	ESC1	0,738	0,125	6,081	< 0,05	0,758
	ESC2	0,850	0,080	10,799	< 0,05	0,866
	ESC3	0,761	0,117	6,655	< 0,05	0,779
	ESC4*	0,474	0,166	3,029	< 0,05	0,502
	ESC5	0,759	0,099	7,778	< 0,05	0,773
FRUG	FRUG1	0,642	0,081	7,994	< 0,05	0,648
	FRUG2	0,783	0,053	14,747	< 0,05	0,785
	FRUG3	0,879	0,023	38,432	< 0,05	0,879
	FRUG4	0,866	0,021	41,360	< 0,05	0,864
	FRUG5	0,621	0,070	8,928	< 0,05	0,626
IMP	IMP1	0,808	0,034	23,470	< 0,05	0,807
	IMP2	0,607	0,062	9,824	< 0,05	0,607
	IMP3	0,893	0,019	47,144	< 0,05	0,893
	IMP4	0,884	0,020	44,949	< 0,05	0,884
	IMP5	0,835	0,029	28,928	< 0,05	0,835
AFETO POSITIVO	AFETO1	0,755	0,116	6,793	< 0,05	0,788
	AFETO2	0,619	0,131	5,019	< 0,05	0,659
	AFETO3	0,619	0,171	3,855	< 0,05	0,659
	AFETO4	0,626	0,170	3,951	< 0,05	0,672
	AFETO5	0,607	0,158	3,835	< 0,05	0,606

Nota. * Variáveis com carga fatorial < .600. **Fonte:** Dados da pesquisa (2021).

Após a adequação das cargas fatoriais do estudo, fez-se uma nova avaliação das estimativas considerando os construtos do estudo e as estimativas apresentaram valores adequados para atribuir consistência aos indicadores (Hair, Ringle & Sarstedt, 2011). Conforme exposto na Tabela 14, a variância média extraída (AVE) dos construtos bem-estar financeiro, atitude ao endividamento, escassez de renda, impulsividade e frugalidade apresentaram níveis satisfatórios, visto que apresentaram os valores superiores a 0,500, conforme recomendado por Fornell e Larcker (1981). Entretanto, o afeto positivo apresentou a AVE de 0,461, mas optou-se por não excluir variáveis visto que sua validade discriminante não foi afetada. Little, Lindenberger e Nesselroade (1999) reforçam que esses pontos de corte de variáveis não são inflexíveis, visto que em alguns casos é melhor manter mais indicadores, mesmo com AVE um pouco abaixo de 0,5. Já a confiabilidade composta (CC) apresentou um nível superior a 0,700 em todos os construtos, logo, verificou-se que os níveis foram satisfatórios (Hair *et al.*, 2009).

Ainda, a confiabilidade dos dados foi verificada através do Alpha de Cronbach, cujo valor de todos os construtos foi superior a 0,700, sendo considerados aceitáveis para uma escala confiável (Field, 2009).

Tabela 14

Modelo de mensuração – Estimativas Finais

Variáveis		Carga Fatorial
Bem-estar Financeiro Futuro (BEFFUT)		CC = 0,934 AVE = 0,739 α = 0,912
BEFFUT1	Estou me tornando financeiramente seguro,	0,869
BEFFUT2	Estou garantindo meu futuro financeiro,	0,884
BEFFUT3	Eu alcançarei os objetivos financeiros que estabeleci para mim,	0,827
BEFFUT4	Economizei (ou serei capaz de economizar) dinheiro suficiente para durar até o final da minha vida.	0,834
BEFFUT5	Eu serei financeiramente seguro (protegido) até o final da minha vida	0,883
Bem-estar Financeiro Presente (BEFPRES)		CC = 0,896 AVE = 0,632 α = 0,857
BEFPRES6	Por causa da minha situação financeira, sinto que nunca terei as coisas que quero na vida	0,762
BEFPRES7	Não estou em dia com minha vida financeira.	0,800
BEFPRES8	Minhas finanças controlam minha vida.	0,846
BEFPRES9	Sempre que sinto possuir controle sobre minha vida financeira, acontece algo que atrapalha esse controle.	0,815
BEFPRES10	Não consigo aproveitar a vida porque me preocupo demais com dinheiro,	0,748
Atitude Favorável ao Endividamento (AE)		CC = 0,866 AVE = 0,520 α = 0,813
AE2	Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas,	0,699
AE4	É melhor primeiro ter o dinheiro e só depois comprar o que eu quero	0,680
AE5	Prefiro comprar parcelado do que ter que esperar para ter dinheiro e comprar à vista	0,821
AE6	Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro	0,754
AE7	Eu sei exatamente quanto devo em lojas, bancos e cartão de crédito	0,641
AE9	Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar	0,718
Escassez de Renda (ESC)		CC = 0,869 AVE = 0,625 α = 0,833
ESC1	Meus recursos financeiros são escassos (insuficientes)	0,731
ESC2	No último ano, meus recursos financeiros foram insuficientes	0,863
ESC3	Atualmente, eu não tenho recursos financeiros suficientes	0,748
ESC5	Eu preciso adquirir mais recursos financeiros	0,814
Frugalidade (FRUG)		CC = 0,876 AVE = 0,590 α = 0,821
FRUG1	Estou disposto a aguardar uma compra que desejo para economizar dinheiro	0,663
FRUG2	Existem coisas que resisto em comprar para poder guardar dinheiro para o futuro,	0,797
FRUG3	Eu me disciplino para obter o máximo de aproveitamento do meu dinheiro,	0,876
FRUG4	Eu acredito ser cuidadoso em como eu gasto meu dinheiro,	0,856
FRUG5	Me sinto bem ao utilizar da melhor forma possível os meus recursos financeiros,	0,614
Impulsividade (IMP)		CC = 0,905 AVE = 0,659 α = 0,867
IMP1	Quando faço compras, compro coisas que não tinha intenção de comprar	0,805
IMP2	É divertido comprar espontaneamente,	0,605
IMP3	Sou uma pessoa que faz compras não planejadas,	0,896
IMP4	Quando vejo algo que realmente me interessa, compro sem pensar nas consequências,	0,887
IMP5	Geralmente compro coisas além da minha lista de compras,	0,832
Afeto Positivo (PANAS)		CC = 0,810 AVE = 0,461 α = 0,731

AFETO1	Ativo	0,789
AFETO2	Determinado	0,658
AFETO3	Entusiasmado	0,659
AFETO4	Inspirado	0,671
AFETO5	Interessado	0,606

Notas: CC= Confiabilidade Composta. AVE= Variância Média Extraída. α =Alpha de Cronbach. **Fonte:** Dados da pesquisa (2021).

Posteriormente, para atestar a validade discriminante das variáveis do modelo, foi utilizado, em primeira instância, o critério, proposto por Fornell e Larcker (1981). Segundo os autores, a validade discriminante pode ser validada desde que a raiz quadrada da AVE seja superior às demais correlações com outros fatores. A Tabela 15 apresenta os valores de raiz quadrada da AVE de cada variável latente do modelo e as correlações entre as demais variáveis latentes.

Tabela 15
Validade Discriminante

	AE	ESC	FRUG	BEFFUT	BEFPRES	IMP	AFETO
AE	0,721						
ESC	0,230	0,791					
FRUG	-0,685	-0,135	0,768				
BEFFUT	-0,371	-0,407	0,376	0,860			
BEFPRES	-0,478	-0,457	0,483	0,634	0,795		
IMP	0,702	0,141	-0,702	-0,266	-0,502	0,812	
AFETO	-0,277	0,031	0,306	0,313	0,233	-0,220	0,679

Notas: Diagonal em negrito = raiz quadrada da AVE. AE = atitude ao endividamento; ESC = escassez de renda; FRUG = frugalidade; BEFFUT = bem-estar financeiro futuro; BEFPRES = bem-estar financeiro presente; IMP = impulsividade; AFETO = afeto positivo. **Fonte:** Dados da pesquisa (2021).

Com o objetivo de reforçar a constatação de validade discriminante, apresenta-se a análise das cargas cruzadas, apresentadas na Tabela 16. Assim, ressalta-se que os valores das cargas fatoriais de todos os itens são maiores para suas relações com seus respectivos fatores do que com outros fatores do modelo (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2013).

Tabela 16
Valores de Cargas Fatoriais Cruzadas

Item	AE	ESC	FRUG	BEFFUT	BEFPRES	IMP	PANAS
AE2	0,699	0,152	-0,415	-0,257	-0,402	0,531	-0,212
AE4	0,680	0,073	-0,537	-0,227	-0,191	0,444	-0,314
AE5	0,821	0,205	-0,531	-0,288	-0,434	0,524	-0,160
AE6	0,754	0,170	-0,539	-0,220	-0,347	0,576	-0,095
AE7	0,641	0,182	-0,511	-0,396	-0,339	0,476	-0,296
AE9	0,718	0,197	-0,423	-0,195	-0,316	0,471	-0,137

ESC1	0,049	0,731	-0,024	-0,443	-0,393	0,001	0,007
ESC2	0,215	0,863	-0,097	-0,363	-0,434	0,100	0,059
ESC3	0,132	0,748	-0,024	-0,378	-0,378	0,055	-0,061
ESC5	0,210	0,814	-0,171	-0,269	-0,315	0,170	0,039
FRUG1	-0,439	-0,002	0,663	0,060	0,129	-0,418	0,189
FRUG2	-0,538	-0,082	0,797	0,159	0,240	-0,536	0,192
FRUG3	-0,575	-0,065	0,876	0,297	0,445	-0,640	0,270
FRUG4	-0,618	-0,208	0,856	0,464	0,543	-0,692	0,331
FRUG5	-0,431	-0,132	0,614	0,414	0,432	-0,334	0,159
BEFFUT1	-0,348	-0,423	0,427	0,869	0,602	-0,315	0,256
BEFFUT2	-0,349	-0,375	0,350	0,884	0,630	-0,317	0,232
BEFFUT3	-0,233	-0,318	0,259	0,827	0,506	-0,169	0,306
BEFFUT4	-0,312	-0,295	0,282	0,834	0,493	-0,157	0,294
BEFFUT5	-0,328	-0,326	0,274	0,883	0,479	-0,158	0,279
BEFPRES6	-0,377	-0,333	0,403	0,577	0,762	-0,330	0,321
BEFPRES7	-0,441	-0,443	0,398	0,460	0,800	-0,427	0,214
BEFPRES8	-0,406	-0,326	0,408	0,494	0,846	-0,448	0,096
BEFPRES9	-0,390	-0,362	0,391	0,539	0,815	-0,433	0,157
BEFPRES10	-0,203	-0,342	0,275	0,445	0,748	-0,326	0,115
IMP1	0,529	0,068	-0,543	-0,162	-0,422	0,805	-0,242
IMP2	0,403	-0,037	-0,387	-0,200	-0,290	0,605	-0,097
IMP3	0,656	0,165	-0,637	-0,270	-0,449	0,896	-0,221
IMP4	0,653	0,167	-0,633	-0,254	-0,436	0,887	-0,169
IMP5	0,568	0,149	-0,610	-0,189	-0,422	0,832	-0,148
AFETO1	-0,251	-0,035	0,249	0,254	0,174	-0,189	0,789
AFETO2	-0,071	0,067	0,130	0,276	0,153	-0,044	0,658
AFETO3	-0,160	-0,046	0,159	0,282	0,135	-0,102	0,659
AFETO4	-0,100	-0,077	0,127	0,286	0,148	-0,057	0,671
AFETO5	-0,227	0,132	0,262	0,085	0,165	-0,219	0,606

Notas: Variáveis em negrito = cargas fatoriais dos itens para suas relações com seus respectivos fatores.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a etapa de avaliação da confiabilidade e validade, verifica-se que o modelo proposto apresentou resultados satisfatórios: cargas fatoriais superiores a 0,600, Alpha de Cronbach (α) dos construtos superiores a 0,700, confiabilidade composta (CC) acima de 0,700, variância média extraída (AVE) acima 0,500, (Fornell & Larcker, 1981; Field, 2009; Hair *et al.*, 2009). Além disso, a validade discriminante apresentou os valores das cargas fatoriais de todos os itens dos construtos maiores para suas relações com seus respectivos fatores do que com outros fatores do modelo (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2013). Portanto, conclui-se que o modelo de mensuração é confiável e válido, seguindo assim para a etapa de análise do modelo estrutural.

4.5 MODELO ESTRUTURAL

Esta seção tem por finalidade apresentar o teste das hipóteses propostas no estudo. Inicialmente, apresenta-se a estatística de multicolinearidade a fim de evidenciar possíveis problemas de multicolinearidade entre as variáveis latentes. Em seguida, apresenta-se as hipóteses testadas usando *bootstrapping* (1000 reamostragens) com nível de significância 0,05, evidenciando os resultados de efeito direto, efeito de mediação indireta, efeito total, valores t, valores de R^2 , Q^2 e testes f^2 . Para comparação entre os dois modelos (com e sem moderação) evidencia-se a análise dos indicadores *Akaike Information Criterion* (AIC) e o *Bayesian information criterion* (BIC). Ainda, apresenta-se a análise da validade preditiva do modelo com moderação para cada variável latente do modelo. Finalmente, o resumo dos achados do estudo é apresentado para concluir a análise.

Para o teste das hipóteses do modelo estrutural e o efeito de mediação-moderada foram testados usando *bootstrapping* (1000 reamostragens) com nível de significância 0,05, que produziu erros padrão e estatísticas t para avaliar a significância estatística dos coeficientes de caminho. Simultaneamente, foram calculados o efeito direto, efeito de mediação indireta, efeito total, valores t, valores de R^2 , Q^2 e testes f^2 para completarem a análise. A Tabela 17 resume os achados do estudo com as médias das estimativas do *bootstrapping*, o respectivo erro padrão para a estatística de teste, a estatística t, os valores de *p-valor* e o resultado das hipóteses propostas.

Tabela 17
Resultados do Modelo Estrutural

Relações	Coefficiente Estrutural	Desvio Padrão (STDEV)	Estatística T (O/STDEV)	<i>p-valor</i>	Resultado
H1a = AE → BEFFUT	-0,380	0,071	5,212	0,000	Significante
H1b = AE → BEFPRES	-0,490	0,060	7,978	0,000	Significante
H2 = ESC → AE	0,125	0,055	2,161	0,031	Significante
H3 = FRUG → AE	-0,372	0,076	4,864	0,000	Significante
H4 = ESC → FRUG	-0,139	0,087	1,491	0,136	Não significativa
H5 = IMP → AE	0,425	0,076	5,583	0,000	Significante
H6 = ESC → IMP	0,142	0,092	1,439	0,151	Não significativa
H7a = Mod AFETO → FRUG	0,208	0,080	2,701	0,007	Significante
H7b = Mod AFETO → IMP	-0,211	0,088	2,628	0,009	Significante

Notas. Significante <0,05. **Fonte:** Dados da pesquisa (2021).

A partir da análise dos resultados, verificou-se que o efeito negativo da atitude favorável ao endividamento sobre o bem-estar financeiro nas dimensões presente e futuro apresentou magnitude representativa. Na dimensão presente, o procedimento de *bootstrapping*

gerou $t = 7,779$ para esta relação e os valores $\beta = -0,478$ e $R^2 = 0,229$, indicando que a relação apresenta significância em nível de $p < 0,05$ (Hair *et al.*, 2009). A atitude favorável ao endividamento também se demonstrou uma variável com considerável impacto em termos de relevância preditiva para o bem-estar financeiro presente, com $Q^2 = 0,132$. Com isso, a análise demonstrou suporte para H1a: a atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no bem-estar financeiro presente. Já na dimensão futuro, o procedimento de *bootstrapping* gerou $t = 5,235$ para esta relação e os valores $\beta = -0,371$ e $R^2 = 0,138$, indicando que a relação apresenta significância em nível de $p < 0,05$ (Hair *et al.*, 2009). Se tratando da relevância preditiva para o bem-estar financeiro futuro, o resultado de $Q^2 = 0,097$ reforça o impacto da atitude favorável ao endividamento da dimensão futuro. Portanto, a análise demonstrou suporte para H1b: a atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no bem-estar financeiro futuro.

A H2 pressupõe que a escassez de renda possui efeito positivo na atitude favorável ao endividamento, sendo a mesma suportada conforme análise dos resultados. O procedimento de *bootstrapping* gerou $t = 2,723$ para esta relação e o valor de $\beta = 0,120$, indicando que a relação apresenta significância em nível de $p < 0,05$ (Hair *et al.*, 2009). Já a H3 infere que a frugalidade possui efeito negativo na atitude ao endividamento. A hipótese foi confirmada no presente estudo, visto que a relação apresentou significância em nível de $p < 0,05$ (Hair *et al.*, 2009), com valores de $t = 4,871$ e $\beta = -0,370$ para esta relação. A H5 pressupõe que a impulsividade possui efeito positivo na atitude ao endividamento, sendo confirmada com $t = 5,407$ e $\beta = 0,426$, portanto a relação apresenta significância em nível de $p < 0,05$ (Hair *et al.*, 2009). Ainda, a atitude favorável ao endividamento apresentou $R^2 = 0,580$ e $Q^2 = 0,291$, reforçando o efeito das variáveis escassez de renda, frugalidade e impulsividade na atitude ao endividamento.

Importante ressaltar que a mediação é um método estatístico capaz de explicar como uma variável independente X afeta uma variável dependente Y, sendo a mediação, M, o mecanismo pelo qual X influencia Y. Para que a mediação ocorra, deve-se encontrar efeito direto significativo de X em M (caminho *a*), assim como o efeito de M sobre Y (caminho *b*) e X sobre Y (caminho *c*), ou seja, ou três caminhos propostos devem apresentar efeitos diretos (Zhao, Lynch Jr & Chen, 2010). No modelo de mediação dupla proposta neste estudo, os caminhos entre escassez de renda e frugalidade (*a1*) e escassez de renda e impulsividade (*a2*) não foram significativos, logo, um dos pressupostos para que ocorresse a mediação não foi atendido (Zhao, Lynch Jr & Chen, 2010).

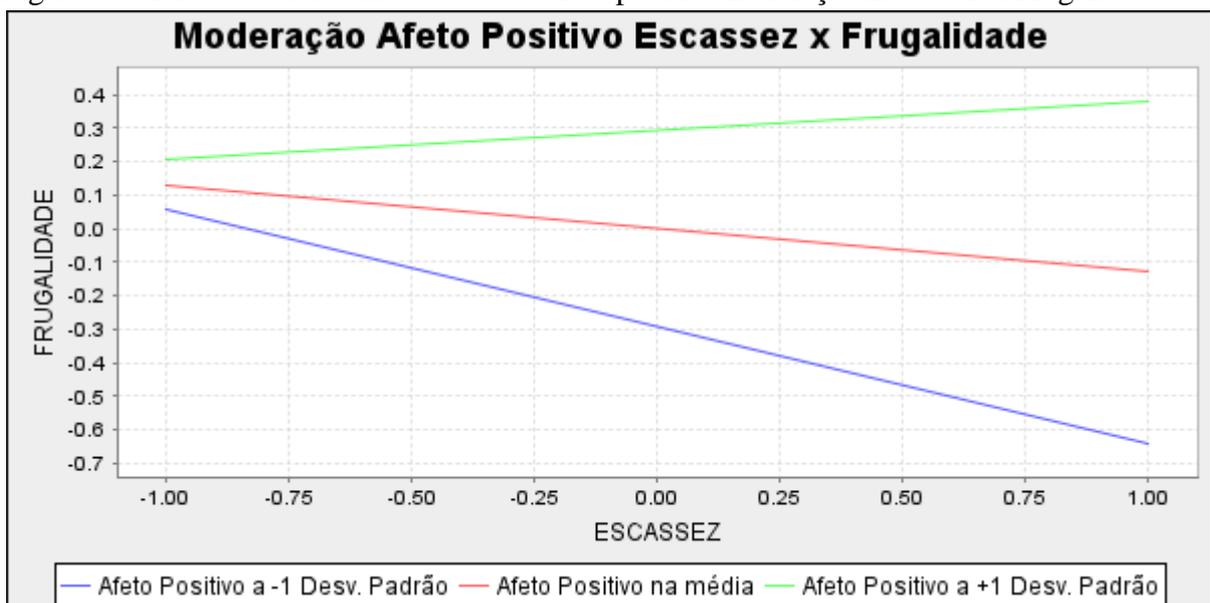
Com isso, as hipóteses de que a frugalidade possui efeito mediador negativo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento (H4) e de que a impulsividade

possui efeito mediador positivo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento (H6) não foram suportadas na análise por apresentaram significância em nível de $p > 0,05$ (Hair *et al.*, 2009). Ainda, a H4 apresentou valores de $t = 1,597$ e $\beta = -0,130$ e a H6 valores de $t = 1,511$ e $\beta = 0,133$. Desta forma, o modelo de mediação dupla da impulsividade e da frugalidade na relação de escassez de renda e atitude favorável ao endividamento não foi significativo.

Porém, ao considerar o afeto positivo como moderador nestas relações, a hipótese de que o afeto positivo modera (fortalece) a relação entre escassez e frugalidade (H7a) foi confirmada com valores de $t = 2,532$ e $\beta = 0,217$, com significância em nível de $p < 0,05$ (Hair *et al.*, 2009). Já a H7b infere que o afeto positivo modera (enfraquece) a relação entre escassez e impulsividade sendo a mesma suportada com significância em nível de $p < 0,05$ (Hair *et al.*, 2009), apresentando valores de $t = 2,527$ e $\beta = -0,232$.

Desta forma, o afeto positivo corresponde a uma variável moderadora, que altera a relação entre a escassez de renda com a frugalidade e a escassez de renda com a impulsividade. Assim, ao acrescentar o afeto positivo como moderador da mediação dupla proposta, a mediação passa a ocorrer, visto que o efeito de moderação corresponde a uma variável que afeta a intensidade da relação entre as variáveis (Prado, Korelo & Da Silva, 2014). Logo, a mediação proposta só ocorre se for moderada pelo afeto positivo. Para reforçar a análise do efeito moderador, apresenta-se os gráficos das moderações propostas no modelo.

Figura 7- Gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Frugalidade



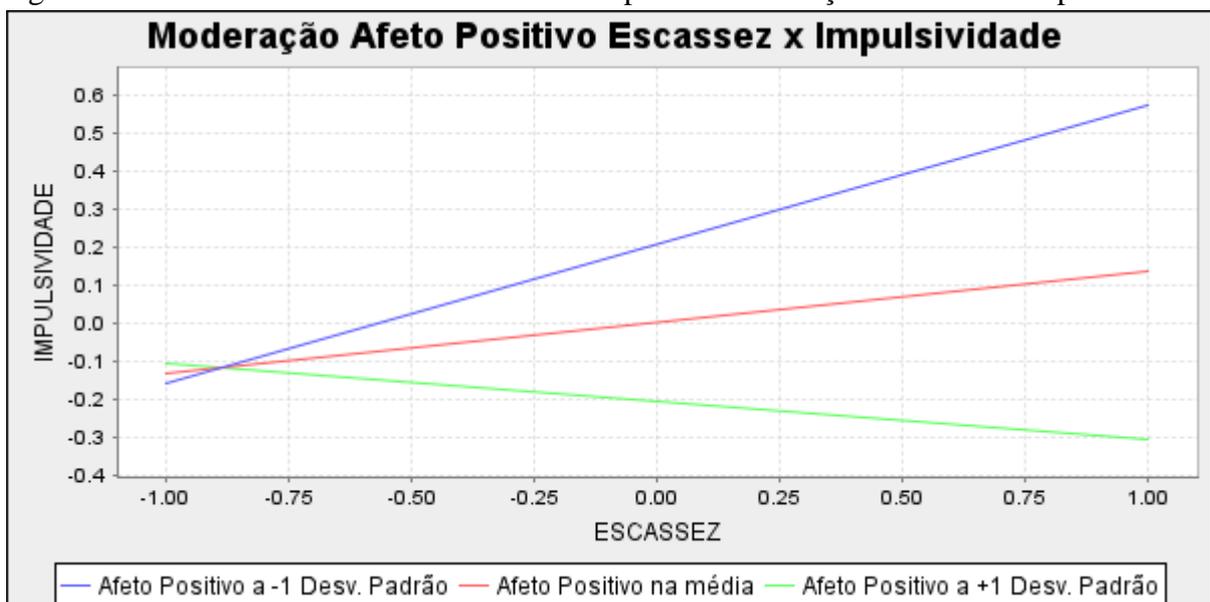
Fonte: Dados da pesquisa (2021).

No gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Frugalidade (Figura 7), a linha superior (verde) representa a relação entre escassez e frugalidade quando o afeto positivo tem valores altos (1 desvio padrão acima da média). A linha inferior (azul) representa a relação entre escassez-frugalidade quando o afeto positivo tem valores baixos (1 desvio padrão abaixo da média). Os gráficos contêm três linhas: uma para o valor médio da moderadora e outras duas com um desvio padrão acima e abaixo da média.

Conforme Figura 7, pode-se inferir que se por um lado, a escassez de renda é alta e o afeto positivo é baixo, o indivíduo apresenta menor traço de frugalidade. Já quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é alto, o indivíduo é considerado mais frugal. Além disso, a média evidencia que a relação direta entre escassez de renda e frugalidade não é significativa, porém, ao apresentar o afeto positivo como moderador, a relação entre os constructos passa a existir, ou seja, o efeito é significativo.

Já no Gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Impulsividade (Figura 8), a linha inferior (verde) representa a relação entre escassez e impulsividade quando o afeto positivo tem valores altos (1 desvio padrão acima da média). A linha superior (azul) representa a relação entre escassez-impulsividade quando o afeto positivo tem valores baixos (1 desvio padrão abaixo da média). Portanto, quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é baixo, o indivíduo apresenta maiores tendências de impulsividade. Já quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é alto, o indivíduo acaba apresentando um comportamento menos impulsivo.

Figura 8 - Gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Impulsividade

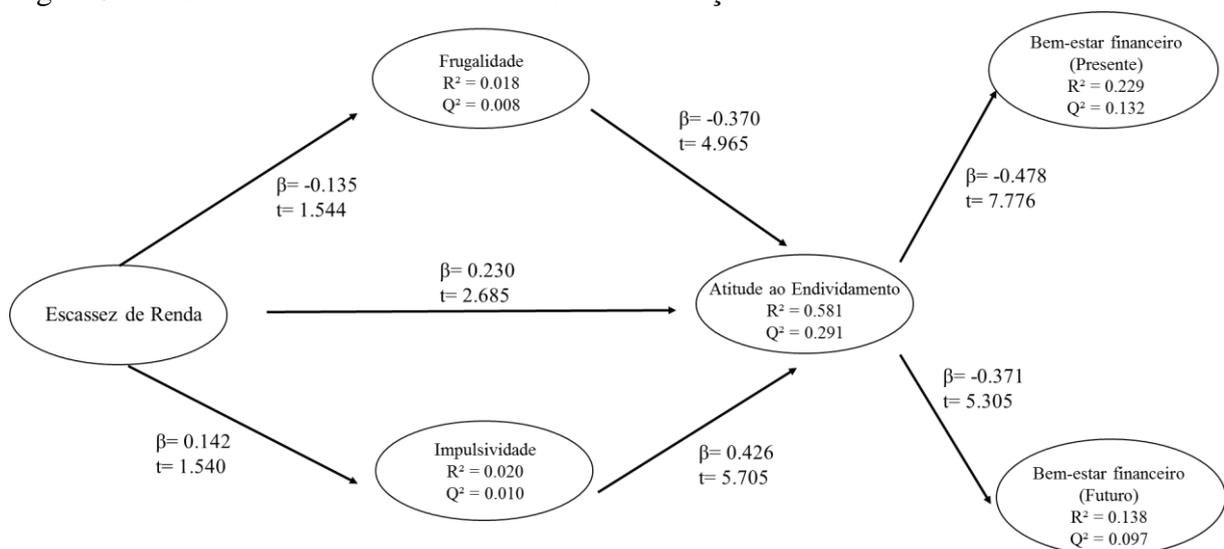


Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Ao analisar os efeitos indiretos da mediação da frugalidade ($a1 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{frugalidade}$) e ($b1 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{atitude ao endividamento}$), verifica-se que $a1 \times b1$ resultou no efeito indireto total de 0.044. Já na mediação da impulsividade ($a2 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{impulsividade}$) e ($b2 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{atitude ao endividamento}$), verifica-se que $a2 \times b2$ resultou no efeito indireto total de 0,052. Nesse sentido, a relação da escassez de renda na atitude favorável ao endividamento apresentou um efeito direto de $c' = 0,120$ e o efeito total desta relação com os caminhos de mediação propostos foi de $c = 0,225$, confirmando o efeito mediação parcial.

Para a comparação entre os dois modelos (com e sem moderação) realizou-se a análise através de dois indicadores: *Akaike Information Criterion* (AIC) de Akaike (1973) e o *Bayesian information criterion* (BIC) de Schwarz (1978). O AIC é uma medida de adequação que ajusta o qui-quadrado do modelo para penalizar pela complexidade do modelo (ou seja, por falta de parcimônia e parametrização excessiva). O AIC pode ser usado para comparar modelos, sendo que o AIC inferior reflete o modelo de melhor ajuste (Garson, 2016). Já o BIC penaliza pelo tamanho da amostra também como complexidade do modelo, ou seja, conforme o tamanho da amostra aumenta, a penalidade BIC aumenta. O BIC pode ser recomendado quando o tamanho da amostra é grande ou o número de parâmetros no modelo é pequeno (Garson, 2016). A seguir apresenta-se os dois modelos: Figura 9, modelo teórico sem Moderação e Figura 10: modelo teórico com Moderação.

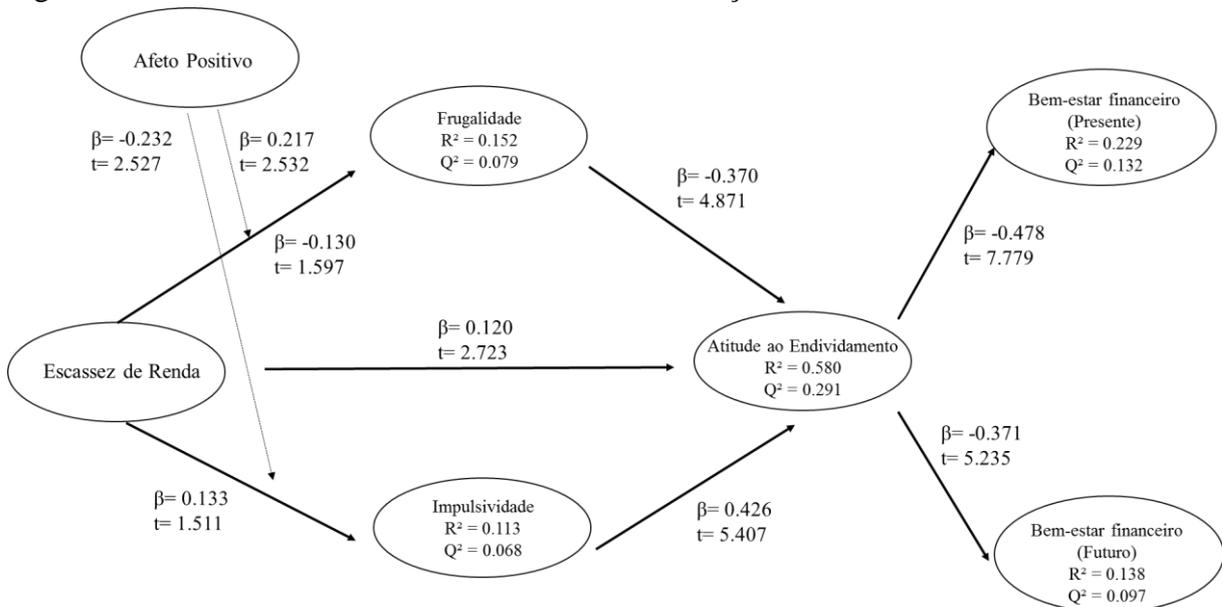
Figura 9 - Resultados do Modelo Teórico sem Moderação



Notas. Baseado no t (999), teste unicaudal: $t(0,05, 999) = 1.645$; $t(0,01, 999) = 2.327$; $t(0,001, 999) = 3,092$.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Figura 10 - Resultados do Modelo Teórico com Moderação



Notas. Baseado no t (999), teste unicaudal: $t(0,05, 999) = 1,645$; $t(0,01, 999) = 2,327$; $t(0,001, 999) = 3,092$.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Segundo Hair *et al.* (2021) deve-se selecionar o modelo que minimize o valor em BIC e AIC em comparação com outros modelos propostos. Desta forma, considera-se o modelo mais parcimonioso o que apresenta os valores mais baixos nos indicadores. Assim, realizou-se o teste para verificar os indicadores através do *PLS Algorithm*. A partir dos valores do *Model Selection Criteria*, identificou-se que os valores de AIC e de BIC foram menores no modelo com moderação, indicando o melhor poder preditivo, conforme segue: AIC sem moderação = -121,585 e AIC com moderação = -121,376 ($\Delta = 0,209$); BIC sem moderação = -109,597 e BIC com moderação = -109,387 ($\Delta = 0,210$).

Já para verificar a análise da validade preditiva do modelo com moderação, utilizou-se o algoritmo de previsão PLS, desenvolvido por Shmueli, Ray, Estrada e Chatla (2016). O método usa amostras de treinamento e validação para gerar e avaliar predições de estimativas de modelo de caminho PLS. Como interpretação dos resultados, entende-se que se o valor de Q^2 for positivo, o erro de predição dos resultados do PLS-SEM é menor do que o erro de predição de simplesmente usar os valores médios. Nesse caso, os modelos PLS-SEM oferecem melhor desempenho preditivo (Shmueli, Ray, Estrada & Chatla, 2016; Shmueli *et al.*, 2019; Hair, Risher, Sarstedt & Ringle, 2019). Ao realizar os testes através do PLS *Predict* verificou-se que todas as variáveis apresentaram Q^2 positivo, indicando a validade preditiva do modelo: atitude favorável ao endividamento ($Q^2 = 0,034$); frugalidade ($Q^2 = 0,003$); impulsividade ($Q^2 = 0,006$); bem-estar financeiro futuro ($Q^2 = 0,060$) e bem-estar financeiro presente ($Q^2 = 0,085$).

Finalmente, verifica-se que o teste das hipóteses por meio do modelo estrutural apontou os seguintes resultados: *i)* Hipótese 1a suportada, a atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no nível de bem-estar financeiro presente; *ii)* Hipótese 1b suportada, a atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no bem-estar financeiro futuro; *iii)* Hipótese 2 suportada, a escassez de renda possui efeito positivo na atitude favorável ao endividamento; *iv)* Hipótese 3 suportada, a frugalidade possui efeito negativo na atitude favorável ao endividamento; *v)* Hipótese 4 não suportada: a frugalidade possui efeito mediador na relação entre escassez de renda e a atitude favorável ao endividamento; *vi)* Hipótese 5 suportada: a impulsividade possui efeito positivo na atitude favorável ao endividamento; *vii)* Hipótese 6 não suportada: a impulsividade possui efeito mediador na relação entre escassez de renda e a impulsividade; *viii)* Hipótese 7a suportada: o afeto positivo modera (fortalece) a relação entre escassez de renda e frugalidade; e *ix)* Hipótese 7b: o afeto positivo modera (enfraquece) a relação entre escassez de renda e impulsividade.

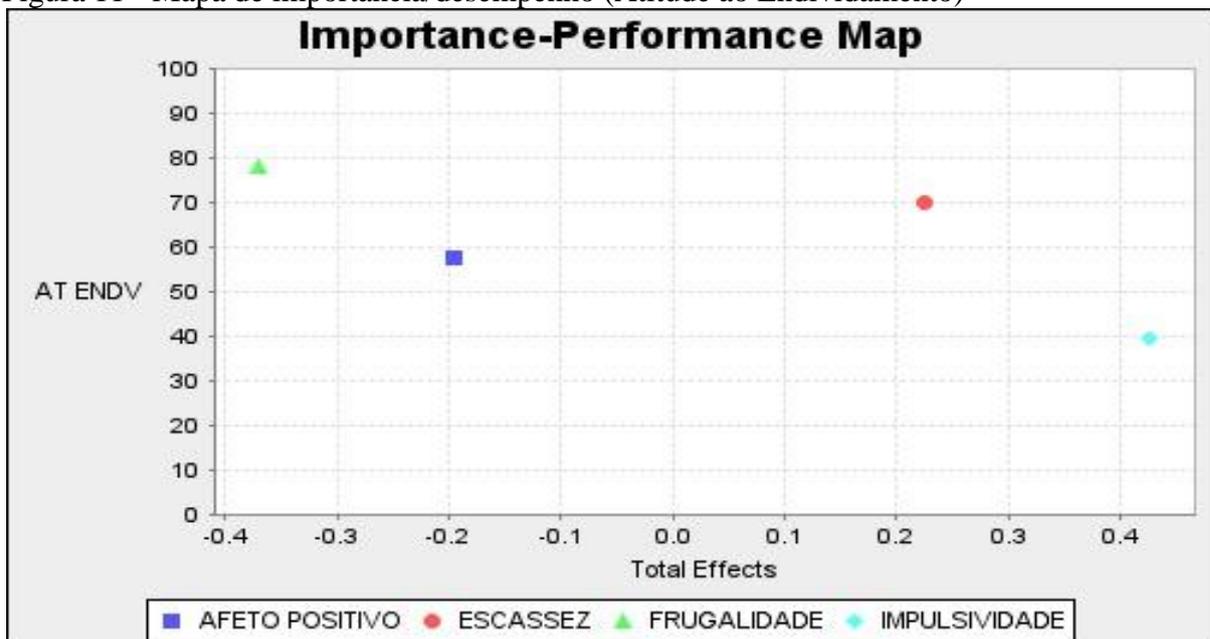
4.6 MAPA DA IMPORTÂNCIA E DESEMPENHO

Nesta etapa, realizou-se a análise das variáveis latentes através do IPMA (*Importance-performance Map Analysis*) a fim de analisar o papel dos constructos antecedentes com base nos efeitos totais do modelo e sua relevância para ações gerenciais. Esta análise estende os resultados do PLS-SEM evidenciados anteriormente, visto que os resultados fornecem duas dimensões de análise: nível de importância e de desempenho de cada construto em relação ao seu consequente (Schloderer, Sarstedt & Ringle, 2014; Ringle & Sarstedt, 2016; Hair *et al.*, 2018). Assim, recomenda-se focar principalmente na melhoria do desempenho daqueles constructos que exibem uma grande importância em relação à sua explicação de um determinado consequente, mas, ao mesmo tempo, têm um desempenho relativamente baixo – o que é de suma importância para priorizar ações práticas para melhoria desses resultados (Ringle & Sarstedt, 2016).

Inicialmente, realizou-se a análise do desempenho dos constructos antecedentes da atitude ao endividamento, ou seja, o quanto a escassez de renda, a impulsividade, a frugalidade e o afeto positivo influenciam na atitude favorável ao endividamento dos indivíduos. Os efeitos totais dos antecedentes no consequente foram: escassez de renda (0,225), frugalidade (-0,370), impulsividade (0,426) e afeto positivo (-0,196). Em comparação com as outras variáveis, verifica-se que a impulsividade tem a maior importância/efeito na atitude ao endividamento, ou seja, quanto mais impulsivo for o indivíduo maior será sua atitude ao endividamento. Além

disso, a escassez de renda também possui um papel de importância no endividamento, visto que seu efeito total comprovou que a falta de recursos financeiros leva ao maior nível de endividamento. Já o afeto positivo e a frugalidade apresentaram efeitos diretos negativos, ou seja, a relação entre o antecedente e o consequente é inversa: quanto mais frugal for o indivíduo e quanto maior o seu afeto positivo, menor a sua atitude ao endividamento. A seguir, apresenta-se o mapa de importância/desempenho dos antecedentes da atitude ao endividamento.

Figura 11 - Mapa de importância/desempenho (Atitude ao Endividamento)



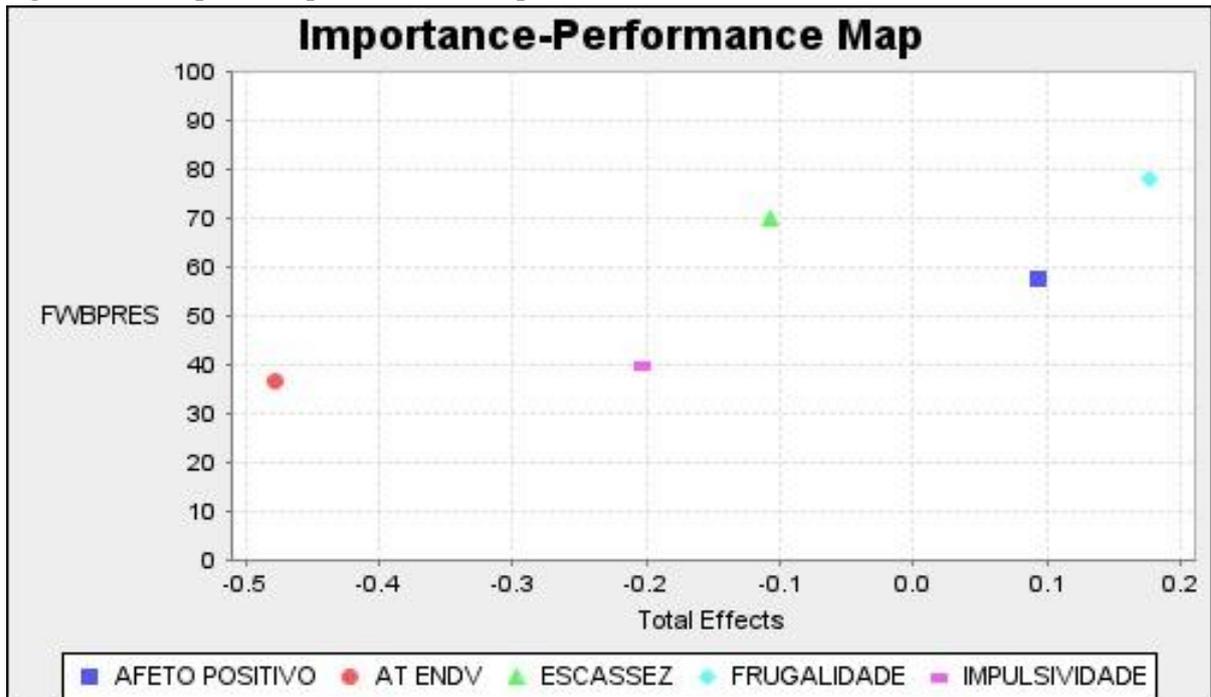
Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Os resultados expostos acima auxiliam na compreensão em relação às prioridades para se melhorar o desempenho do consequente, ou seja, ao promover ações visando a redução do endividamento dos indivíduos. Políticas públicas podem focar em atividades voltadas ao comportamento frugal (com foco no aumento), visando um menor consumo como evitar hábitos extravagantes e economizar para atingir seus objetivos financeiros (Rick *et al.*, 2008; Rose *et al.*, 2010). Assim como, ações voltadas ao comportamento impulsivo (com foco na redução) visando a redução do desejo de comprar e os hábitos de compras compensatórias (Frigerio, Ottaviani & Vandone, 2020).

Além da atitude ao endividamento, entende-se que a análise do desempenho dos constructos antecedentes do bem-estar financeiro nas dimensões presente e futuro seja uma interessante contribuição do estudo, visto que buscou-se analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro, ou seja, o resultado

do modelo proposto acaba por influenciar o bem-estar financeiro dos indivíduos. Desta forma, verificou-se o quanto a atitude ao endividamento, a escassez de renda, a impulsividade, a frugalidade e o afeto positivo influenciam no bem-estar financeiro presente. Os efeitos diretos dos antecedentes no consequente foram: atitude favorável ao endividamento (-0,478), escassez de renda (-0,107), frugalidade (0,177), impulsividade (-0,204) e afeto positivo (0,094).

Figura 12 - Mapa de importância/desempenho (Bem-estar Financeiro Presente)



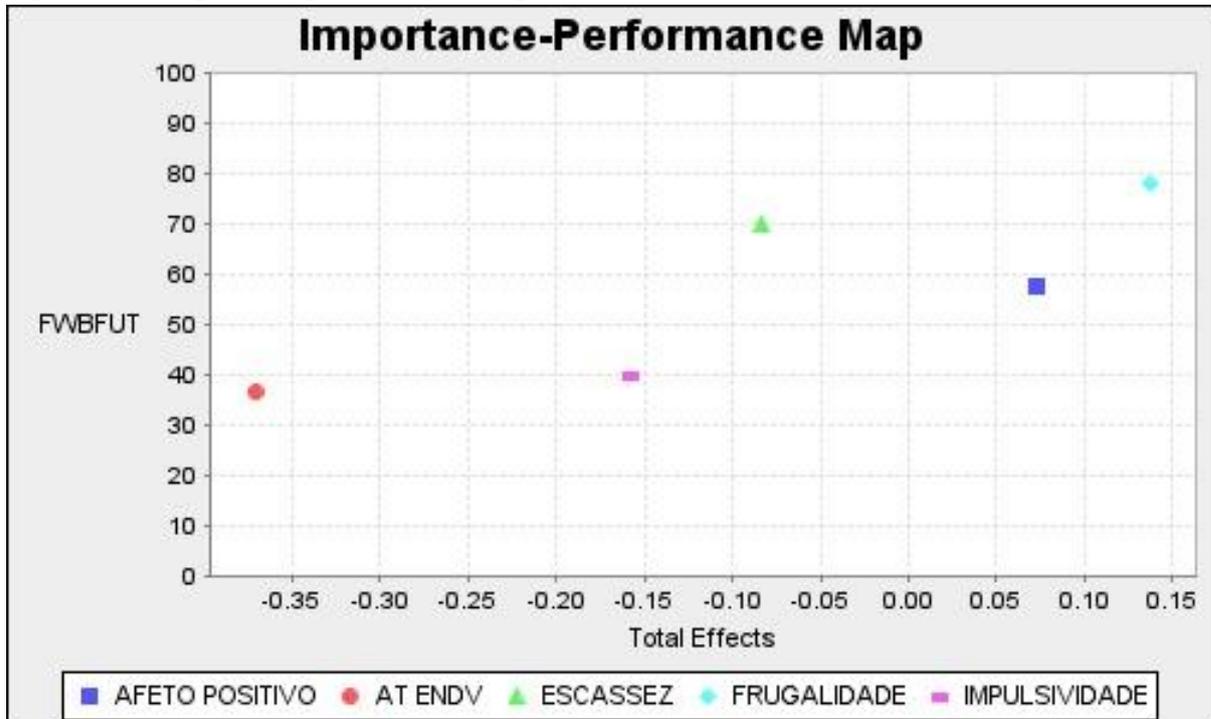
Fonte: Dados da pesquisa (2021).

A Figura 12 apresenta o mapa de importância/desempenho do bem-estar financeiro presente, evidenciando um melhor desempenho para a frugalidade e o afeto positivo, ou seja, indivíduos com maior controle sobre os gastos e sentimentos mais positivos em relação a gestão financeira pessoal tendem a apresentar menor estresse e preocupação em relação a sua situação financeira atual. Além disso, a atitude favorável ao endividamento possui um importante desempenho negativo nesta relação, ou seja, indivíduos propensos ao endividamento apresentam menores níveis de bem-estar financeiro presente.

Além do bem-estar financeiro presente, verificou-se o quanto a atitude ao endividamento, a escassez de renda, a impulsividade, a frugalidade e o afeto positivo influenciam no bem-estar financeiro futuro. Os efeitos diretos dos antecedentes no consequente foram: atitude favorável ao endividamento (-0,371), escassez de renda (-0,083), frugalidade (0,137), impulsividade (-0,158) e afeto positivo (0,073). A Figura 13 apresenta o mapa de importância/desempenho do bem-estar financeiro futuro, evidenciando que, assim como no

bem-estar financeiro presente, a frugalidade e o afeto positivo apresentaram maior desempenho positivo no bem-estar financeiro futuro, assim como, a atitude favorável ao endividamento possui um desempenho negativo nesta relação.

Figura 13 - Mapa de importância/desempenho (Bem-estar Financeiro Futuro)



Fonte: Dados da pesquisa, 2021.

Os resultados do IPMA do bem-estar financeiro nas dimensões presente e futuro auxiliam na compreensão em relação às prioridades para se melhorar o desempenho dos consequentes, ou seja, ao promover ações visando melhorar o nível de bem-estar financeiro dos indivíduos, as organizações podem focar em atividades voltadas ao comportamento frugal, pois nas duas dimensões (presente e futuro) foi o constructo que obteve o maior desempenho positivo. Desta forma, entende-se que ao motivar os indivíduos a um comportamento mais racional e de autocontrole - que vem ao encontro do Sistema 2 proposto por Kahneman (2012) - os mesmos tendem a possuir uma maior satisfação em relação a sua situação financeira atual e futura. Além disso, a atitude favorável ao endividamento apresentou um alto efeito negativo, ou seja, promover ações para evitar o acúmulo de compras parceladas e dívidas com terceiros (Davies & Lea, 1995), tendem a estimular os indivíduos a serem menos favoráveis ao endividamento e melhorar seus níveis de bem-estar financeiro.

5 CONCLUSÕES

O presente trabalho objetivou analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro. Para tanto, realizou-se uma pesquisa de cunho quantitativo e descritivo com a técnica de modelagem de equações estruturais de mínimos quadrados parciais para realizar o teste das hipóteses propostas. Em termos do contexto escolhido, a pesquisa foi realizada com uma amostra de 148 respondentes que tiveram escassez de renda entre março de 2020 e março de 2021, sendo a coleta de dados realizada através de um questionário *online* aplicado no período de maio e junho de 2021.

Para o embasamento das hipóteses e definição das escalas aplicadas no estudo, teve como base a teoria da economia comportamental, bem-estar financeiro, atitude ao endividamento, escassez de renda, frugalidade, impulsividade e afeto positivo. Para mensurar o bem-estar financeiro utilizou-se a escala *Perceived Financial Well-Being* proposta por Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018) e validada no contexto brasileiro por Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018); a atitude favorável ao endividamento foi mensurada de acordo com os itens propostos por Davies e Lea (1995) e validados no contexto brasileiro por Moura (2005); o construto de escassez de renda foi mensurado com base no estudo de Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015); a frugalidade foi avaliada de acordo com a proposta de Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999) adaptada por Goldsmith, Flynn e Clark (2014); a impulsividade foi mensurada através da escala de Weun, Jones e Beatty (1997), validado no contexto brasileiro por Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019); por fim, o afeto positivo foi mensurado com base nos pressupostos de Watson, Clark e Tellegen (1988).

No que se refere a análise de dados, adotou-se as duas fases de análise e interpretação propostas por Roldán e Sánchez-Franco (2012): *a*) avaliação da confiabilidade e validade do modelo proposto; e *b*) o teste das hipóteses por meio do modelo estrutural. Na primeira fase, os construtos do estudo e as estimativas apresentaram valores adequados para atribuir consistência aos indicadores. A variância média extraída (AVE) apresentou níveis satisfatórios, visto que os construtos ultrapassaram 0,500, conforme recomendado por Fornell e Larcker (1981). Já a confiabilidade composta (CC) apresentou um nível superior a 0,700 em todos os construtos, logo, verificou-se que os níveis foram adequados (Hair *et al.*, 2009). Ainda, a confiabilidade dos dados foi verificada através do Alpha de *Cronbach*, cujo valor de todos os construtos foi superior a 0,700, sendo considerados aceitáveis para uma escala confiável (Field, 2009).

Posteriormente, para atestar a validade discriminante das variáveis do modelo, foi utilizado o proposto por Fornell e Larcker (1981), em que todos os fatores apresentaram valores de AVE superiores aos quadrados de suas correlações com outros fatores. Desta forma, a primeira fase da análise apresentou resultados satisfatórios em relação à confiabilidade e validade do modelo proposto.

Na segunda fase de análise, realizou-se o teste das hipóteses por meio do modelo estrutural. As hipóteses 1a e 1b foram suportadas evidenciando o efeito negativo da atitude favorável ao endividamento no bem-estar financeiro presente e futuro. Os resultados estão em conformidade com a literatura, visto que o sentimento do indivíduo em relação à sua situação financeira de curto e longo prazo pode depender do contexto em que está vivendo, sendo que a limitação de recursos e o alto nível de endividamento leva a insatisfação financeira (Hamilton, Mittal, Shah, Thompson & Griskevicius, 2019). A hipótese 2 confirmou que quanto maior a escassez de renda dos indivíduos, maior a sua atitude ao endividamento, conforme evidenciado por Mattoso e Rocha (2005) que ressaltam que a limitação de recursos financeiros pode levar os consumidores ao endividamento. Já a hipótese 3 foi confirmada ao evidenciar que quanto mais frugal for o indivíduo, menor a sua atitude ao endividamento; e a hipótese 4 ao demonstrar que quanto mais impulsivo, maior a atitude ao endividamento. Os resultados da H3 e H5 estão de acordo com dois tipos de comportamentos propostos por Cannon, Goldsmith e Roux (2019) em situação de escassez de renda: a) autocontrole pessoal (frugalidade); ou b) baixo controle (impulsividade).

Além disso, o modelo de mediação dupla da frugalidade (H4) e da impulsividade (H6) na relação de escassez de renda e atitude favorável ao endividamento não foi significativo. Porém, ao considerar o afeto positivo como moderador nestas relações (H7a e H7b), ou seja, o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade entre escassez de renda e a atitude favorável ao endividamento é moderado pelo afeto positivo, encontrou-se significância. Portanto, pode-se inferir que se por um lado, a escassez de renda é alta e o afeto positivo é baixo, o indivíduo apresenta menor traço de frugalidade e maiores tendências de impulsividade. Já quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é alto, o indivíduo é considerado mais frugal e acaba apresentando um comportamento menos impulsivo.

Ainda, realizou-se a comparação entre os dois modelos (com e sem moderação), através de dois indicadores para realizar os testes: *Akaike Information Criterion* (AIC) de Akaike (1973) e o *Bayesian information criterion* (BIC) de Schwarz (1978). A partir desses critérios, identificou-se que os valores de AIC e de BIC foram menores no modelo com moderação,

indicando o melhor poder preditivo. Ainda, verificou-se a análise da validade preditiva do modelo com moderação por meio do algoritmo de previsão PLS, o qual evidenciou que todos os constructos apresentaram Q^2 positivo. Finalmente, com o propósito de aprofundar as análises em relação às contribuições, limitações e sugestões para pesquisas futuras deste trabalho, este capítulo prossegue, refletindo sobre os resultados encontrados no teste das hipóteses propostas pelo modelo teórico.

5.1 CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS

No que se refere ao objetivo analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro, os achados desta pesquisa estão em conformidade com as temáticas de psicologia do consumidor no contexto da pandemia COVID-19 com foco em finanças, escassez de renda e bem-estar propostas pelo *Journal of Consumer Psychology* (2020). O periódico propôs diretrizes para que pesquisadores abordassem estudos durante o contexto pandêmico, a fim de contribuir com fatores contextuais para a literatura.

Ao propor a mediação moderada pelo afeto positivo, o estudo confirma os pressupostos de Parrotta e Johnson (1998), Tatzel (2002), Pham, Yap e Dowling, (2012) e Sung (2017) ao identificarem que os indivíduos se sentem mais felizes quando são mais cautelosas e consomem racionalmente, assim como que as emoções positivas voltadas ao comportamento financeiro refletem uma atitude positiva sobre as práticas de gestão financeira. Em contrapartida, os indivíduos com comportamento financeiro mais impulsivo, ao apresentarem um menor afeto positivo tendem a apresentar comportamentos impulsivos. Os achados do estudo avançam ao testar essa relação em um momento de recessão econômica, que tende a potencializar a preocupação do indivíduo em relação a gestão das suas finanças pessoais (Kim & Garman, 2003; Walasek & Brown, 2015).

Além disso, o afeto positivo também está relacionado às rotas de escassez propostas por Cannon, Goldsmith e Roux (2019), onde o indivíduo pode tomar suas decisões baseado em dois caminhos: a rota do autocontrole pessoal e a rota de baixo controle pessoal. Sendo que a presente pesquisa confirmou que o afeto positivo tende a potencializar as rotas propostas pelos autores: quanto maior o afeto positivo, maior o autocontrole pessoal e quanto menor o afeto positivo, maior o baixo controle pessoal. Desta forma, os achados podem ser explicados pela

Teoria do Sistema Dual, onde os consumidores tendem a ter mais autocontrole em relação aos seus gastos, sendo mais frugais e menos materialistas (Sistema 2) ou mais impulsivos, tendendo a não ter autocontrole em relação às suas finanças, estando mais propensos ao endividamento (Sistema 1), e por consequência gerando um efeito negativo no seu bem-estar financeiro (Kahneman, 2003).

No que se refere ao *Framework* do bem-estar financeiro proposto por Brüggem *et al.* (2017), o estudo avança ao abordar constructos e contexto relacionado a quatro dimensões propostas pelos autores: a) comportamento financeiro, ao analisar as atitudes frugais ou impulsivas dos indivíduos, assim como impacto destes na atitude ao endividamento; b) fatores pessoais, ao utilizar o afeto positivo como moderador entre escassez de renda e a frugalidade e impulsividade, visto que o mesmo está relacionado a traços e valores pessoais; c) fatores econômicos ao considerar o contexto de escassez de renda relacionado ao nível de desemprego, taxas de inflação e aumento do endividamento da população e; d) fatores políticos, visto que o contexto pandêmico também acabou por afetar a estabilidade política nacional.

Nesse sentido, o estudo também corrobora com o modelo conceitual do bem-estar financeiro de Salignac *et al.* (2019), que possui foco em influências ambientais e acontecimentos ao longo da vida dos indivíduos. No que se refere a fatores externos, os autores abordam aspectos governamentais como política e mercados financeiros, o que vem ao encontro do contexto da pandemia COVID-19 e suas consequências políticas e econômicas relacionadas a escassez de renda. Já em relação aos fatores internos, os constructos trabalhados nesta pesquisa estão de acordo com as influências individuais, como habilidades e competência financeira, assim como consequências relacionadas ao emprego.

No contexto brasileiro, os achados complementam o estudo de Bezerra, Silva, Soares e Silva (2020) que buscou descrever aspectos relacionados ao comportamento das pessoas e como estas estão sendo afetadas durante o isolamento social imposto pela pandemia da COVID-19, sendo que os dados revelaram um impacto maior do isolamento em relação à renda. Desta forma, o estudo contribui ao identificar comportamentos financeiros a partir da escassez de renda, que podem tornar os indivíduos mais frugais ou impulsivos por meio do afeto positivo, assim como refletir na atitude favorável ao endividamento e no bem-estar financeiro.

Finalmente, Vieira *et al.* (2021) realizaram um estudo para avaliar a perda de bem-estar financeiro em virtude da pandemia COVID-19 com 1.222 brasileiros em maio de 2020. Os resultados indicam a redução do nível de bem-estar financeiro para os indivíduos que tiveram uma diminuição ou uma perda total da renda desde a pandemia. Ainda, os indivíduos

com maiores quedas foram: os que possuem dependentes, sem estabilidade empregatícia, com menores rendas e que não possuíam reservas financeiras antes da pandemia. Desta forma, diante da importância da temática no contexto brasileiro, o presente estudo avança ao ampliar a discussão dos antecedentes do bem-estar financeiro no contexto pandêmico, em especial, se tratando de fatores relacionados aos comportamentos financeiros e psicológicos dos indivíduos, não analisando apenas a redução do nível de bem-estar financeiro, mas sim propondo um modelo que explique esse fenômeno.

5.2 CONTRIBUIÇÕES GERENCIAIS E SOCIAIS

O presente estudo apresenta contribuições gerenciais ao orientar o desenvolvimento de estratégias corporativas que possam ser executadas a fim de promover o bem-estar financeiro dos indivíduos, como por exemplo, programas de educação financeira. No ambiente corporativo, ações como estas podem refletir no comportamento financeiro dos colaboradores como uma melhor gestão de recursos e melhores condições de crédito, assim como na maior produtividade no trabalho (Diener, 2000).

Cabe ressaltar que diante dos altos níveis de endividamento, inadimplência e desemprego no Brasil (CNC, 2021; IBGE, 2021), o estudo pode contribuir com a reflexão da importância do bem-estar financeiro para os indivíduos e a promoção da educação financeira para enfrentar momentos de recessão econômica e dificuldades financeiras. Desta forma, acredita-se que o desenvolvimento de políticas públicas possa ser de grande valia para a população brasileira. Por exemplo, o Programa Bem-Estar Financeiro, uma iniciativa educacional da Comissão de Valores Mobiliários, em parceria com a Escola de Educação Financeira do Rioprevidência, que busca levar a educação financeira ao ambiente de trabalho, fornecendo práticas e ferramentas que auxiliem a planejar, controlar e organizar melhor a sua vida financeira. Assim, entende-se que mais ações como estas sejam necessárias a fim de informar a população sobre a temática de finanças pessoais e consequentemente refletir em melhores níveis de bem-estar financeiro.

No Brasil, a ausência de conhecimento sobre educação financeira não é o fator principal em relação ao alto endividamento da população, mas sim o comportamento individual (Ribeiro, Souza, Santos, Vieira & Mota, 2021). Desta forma, fatores comportamentais como o afeto positivo, a frugalidade e a impulsividade, conforme evidenciado no presente estudo, são elementos que podem colaborar com a mudança comportamental dos indivíduos frente a gestão das finanças pessoais. Logo, espera-se que os resultados possam motivar o desenvolvimento de

políticas públicas não apenas focadas em conhecimento financeiro, mas também em questões comportamentais que possam auxiliar os indivíduos em como agir em momentos de escassez de renda e dificuldades financeiras.

O estudo também traz contribuições em relação aos resultados do IPMA (*Importance-performance Map Analysis*) da atitude favorável ao endividamento e do bem-estar financeiro nas dimensões presente e futuro, visto que são particularmente úteis para gerar descobertas e conclusões adicionais ao modelo proposto, pois ao combinar a análise das dimensões de importância e desempenho, o IPMA permite priorizar relações para melhorar uma determinada variável (Ringle & Sarstedt, 2016). Nesse sentido, os resultados apontam quais os antecedentes possuem maior impacto no constructo consequente a fim de auxiliar na promoção de ações gerenciais e políticas públicas para reduzir a atitude favorável ao endividamento ou aumentar o bem-estar financeiro dos indivíduos. Por exemplo, políticas públicas podem focar em ações voltadas ao comportamento frugal (com foco no aumento) e ao comportamento impulsivo (com foco na redução) visando a redução do endividamento dos indivíduos e por consequência um melhor nível de bem-estar financeiro presente e futuro.

Finalmente, por mais que o contexto de escassez de renda do presente estudo seja focado em fatores externos, consequentes da pandemia COVID-19. Brüggén *et al.* (2017) ressaltam que fatores individuais que resultam na redução de renda ou desemprego também afetam o bem-estar financeiro dos indivíduos e estão associados à escassez de renda. Desta forma, espera-se que os achados possam contribuir com a sensibilização da importância da gestão financeira pessoal para momentos de escassez de renda resultante de fatores externos ou pessoais. Ainda, ao considerar o afeto positivo como moderador da relação da frugalidade e da impulsividade entre escassez de renda e a atitude ao endividamento, os achados comprovam que ao serem mais determinados, por exemplo, os indivíduos tendem a se tornar mais frugais e menos propensos ao alto nível de endividamento em momentos de recessão econômica, contribuindo assim com indícios de comportamento que podem auxiliar em momentos de dificuldade financeira.

5.3 LIMITAÇÕES E PESQUISAS FUTURAS

No que se refere a limitações, destaca-se o baixo potencial de generalização dos resultados, visto que utilizou-se uma amostra consideravelmente pequena. Apesar do tamanho da amostra não ser prejudicial à técnica de análise utilizada, cabe ressaltar que, em termos de volume, a amostra final utilizada foi pequena para representar efetivamente a população do

estudo. Ainda, cabe ressaltar, que os achados do presente estudo devem ser interpretados considerando as características predominantes da amostra: 64,2% ($n = 95$) foi composta por respondentes do sexo feminino, 48,6% ($n = 72$) foi constituída por pessoas com ensino superior completo e com MBA ou Especialização e 35,1% ($n = 52$) encontram-se na faixa de R\$ 1.875,00-R\$ 3.748,00. Ou seja, a amostra foi composta de forma predominante por mulheres com alto nível de escolaridade e faixa de renda acima do salário-mínimo mensal (Governo Federal, 2021), o que não representa a população brasileira em maior índice de vulnerabilidade. Desta forma, entende-se que os resultados desta pesquisa apresentam resultados diferentes se comparados com indivíduos que vivenciam outra realidade econômica. Assim, pesquisas futuras podem testar o modelo proposto com classes sociais mais vulneráveis e outros contextos econômicos a fim de comparar os efeitos com os achados deste estudo.

Além disso, estimula-se que futuros acadêmicos realizem a avaliação do modelo proposto e testado neste estudo com amostras maiores. Também entende-se como relevante a investigação longitudinal da temática proposta, visto que a análise da escassez de renda em outros contextos ao longo do tempo pode promover resultados interessantes para uma análise comparativa, visto que a coleta de dados do presente estudo foi realizada no contexto da pandemia COVID-19, que por razões apresentadas ao longo da pesquisa, acabou agravando problemas relacionados à renda, endividamento e inadimplência dos brasileiros (Cecchetti & Schoenholtz, 2020).

Como limitação, também destaca-se o afeto positivo que apresentou AVE de 0,461 na etapa de avaliação da confiabilidade e validade, porém, mesmo com baixo valor, optou-se por não excluir variáveis visto que sua validade discriminante não foi afetada. Apesar de Little, Lindenberger e Nesselroade (1999) reforçarem que esses pontos de corte de variáveis não são inflexíveis, visto que em alguns casos é melhor manter mais indicadores, mesmo com AVE um pouco abaixo de 0,500, entende-se que outras escalas para mensurar o afeto positivo possam ser utilizadas em estudos futuros a fim de minimizar essa limitação. Por exemplo, a escala de otimismo econômico, que tem o foco específico na situação financeira dos indivíduos, em um instrumento que mensura itens como "Provavelmente terei mais dinheiro para gastar no futuro do que tenho agora" (Yoon & Kim, 2016), pode apresentar resultados mais robustos por apresentar o contexto financeiro em sua estrutura.

Visto que as hipóteses de mediação direta da impulsividade e da frugalidade na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento não foram suportadas, estudos futuros podem investigar variáveis que possam explicar essa relação, como orientação temporal

de presente e futuro, conforme proposto por Zimbardo e Boyd (1999), visto que quanto mais a longo prazo for a orientação temporal dos indivíduos, menor a tendência de atitude favorável ao endividamento e pela lógica oposta, tem-se a orientação ao presente (Mette, 2016). Logo, a orientação temporal também pode explicar as rotas de escassez propostas por Cannon, Goldsmith e Roux (2019), pois os indivíduos com orientação ao futuro tendem a apresentar maiores traços de autocontrole em situações de escassez.

Finalmente, entende-se como relevante aplicar uma pesquisa com cenário experimental para manipular cenários de escassez de renda (com x sem), assim como sentimentos (positivos x negativos). Visto que o presente estudo enfatizou apenas o afeto positivo, entende-se como interessante testar o efeito da moderação também com o afeto negativo. A escala PANAS (*Positive and Negative Affect Schedule*), utilizada para testar o afeto positivo nesta pesquisa, também apresenta itens para o afeto negativo que podem ser utilizados em futuras pesquisas, como: nervoso, amedrontado, assustado, culpado e atormentado (Galinha, Pereira & Esteves, 2014). Além disso, importante ressaltar que estudos já testaram o afeto positivo e negativo juntos, assim como de forma separada, como foi o caso do presente estudo (McLaughlin, Luberto, O'Bryan, Kraemer & McLeish, 2019).

Referências

- Abrantes-Braga, F. D. M., & Veludo-de-Oliveira, T. (2019). Development and validation of financial well-being related scales. *International Journal of Bank Marketing*, 37(4), 1025-40.
- Aditya, H. P. (2012). *Analisis Pengaruh Harga, Data Demografi, Promosi terhadap Kecenderungan Pembelian Impulsif Dan Pengaruhnya Terhadap Budaya Konsumerisme Relatif Pada Konsumen KFC Kota Makassar* (Doctoral dissertation, Tesis).
- Almenberg, J., A. Lusardi, J. Säve-Söderbergh, and J. R. Vestman (2018). ‘Attitudes toward Debt and Debt Behavior.’ NBER Working Paper No. 24935. Cambridge, MA: *National Bureau of Economic Research*.
- Akaike, H. (1973). Maximum likelihood identification of Gaussian autoregressive moving average models. *Biometrika*, 60(2), 255-265.
- Anderloni, L., Bacchiocchi, E., & Vandone, D. (2012). Household financial vulnerability: An empirical analysis. *Research in Economics*, 66(3), 284–296.
- Aquino, E. M., Silveira, I. H., Pescarini, J. M., Aquino, R., Souza-Filho, J. A. D., Rocha, A. D. S., ... & Lima, R. T. D. R. S. (2020). Medidas de distanciamento social no controle da pandemia de COVID-19: potenciais impactos e desafios no Brasil. *Ciência & Saúde Coletiva*, 25, 2423-2446.
- Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49-60.
- Banco Central do Brasil. (2017). *Competências em educação financeira: descrição de resultados da pesquisa da rede internacional de educação financeira adaptada e aplicada no Brasil*. Recuperado de: www.bcb.gov.br/?CIDADANIAFINANCEIRA/ Acesso em: 08 out. 2020.
- Basto, M., & Pereira, J. M. (2012). An SPSS R-menu for ordinal factor analysis. *Journal of Statistical Software*, 46, 1-29.
- Beatty, S. E., & Ferrell, M. E. (1998). Impulse buying: Modeling its precursors. *Journal of Retailing*, 74(2), 169-191.
- Belk, R. W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research*, 12(3), 265-280.
- Bezerra, A. C. V., Silva, C. E. M. D., Soares, F. R. G., & Silva, J. A. M. D. (2020). Fatores associados ao comportamento da população durante o isolamento social na pandemia de COVID-19. *Ciência & Saúde Coletiva*, 25, 2411-2421.
- Birkner, C. (2013). Thrifty brits: economic austerity in the UK has given rise to a more frugal British consumer. *Marketing News August*, 8.
- Brüggen, E. C., Hogueve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237.

- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2004). Neuroeconomics: Why economics needs brains. *Scandinavian Journal of Economics*, 106(3), 555-579.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.). (2004). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press.
- Cannon, C., Goldsmith, K., & Roux, C. (2019). A self-regulatory model of resource scarcity. *Journal of Consumer Psychology*, 29(1), 104-127.
- Cecchetti, S. G., & Schoenholtz, K. L. (2020). Contagion: Bank runs and COVID-19. *Economics in the Time of COVID-19*, 77.
- Chu, Z., Wang, Z., Xiao, J. J., & Zhang, W. (2017). Financial literacy, portfolio choice and financial well-being. *Social Indicators Research*, 132(2), 799-820.
- Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas; Serviço de Proteção ao Crédito; Comissão de Valores Mobiliários. (2019). *Indicador de Bem-Estar Financeiro*. Recuperado de: <https://static.poder360.com.br/2019/09/Indicador-de-Bem-Estar-Financeiro.pdf> Acesso em: 05 out. 2020.
- Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). (2020). *Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic)*. Disponível em: <http://cnc.org.br/editorias/economia/noticias/numero-de-brasileiros-endividados-em-2020-foi-o-maior-em-11-anos> Acesso em: 25 fev. 2021
- Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). (2021). *Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic)*. Disponível em: <https://www.fecomerciopr.com.br/wp-content/uploads/2021/07/Analise-PEIC-CNC-PR-06.2021.pdf>. Acesso em: 21 nov. 2021
- Consumer Financial Protection Bureau. (CFPB). 2015. *Financial well-being: The goal of financial education*. Recuperado de: www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/financial-well-being/ Acesso em: 01 out. 2020.
- Corral-Verdugo, V., Mireles-Acosta, J. F., Tapia-Fonllem, C., & Fraijo-Sing, B. (2011). Happiness as correlate of sustainable behavior: A study of pro-ecological, frugal, equitable and altruistic actions that promote subjective wellbeing. *Human Ecology Review*, 95-104.
- Davies, E., & Lea, S. E. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 663-679.
- Diamond, L. M., & Aspinwall, L. G. (2003). Emotion regulation across the life span: An integrative perspective emphasizing self-regulation, positive affect, and dyadic processes. *Motivation and Emotion*, 27(2), 125-156.
- Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55(1), 34-43.
- Dijkstra, T. K. (2010). Latent variables and indices: Herman Wold's basic design and partial least squares. In *Handbook of Partial Least Squares* (pp. 23-46). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Evans, M. A. (1989). The structural geometry and evolution of foreland thrust systems, northern Virginia. *Geological Society of America Bulletin*, 101(3), 339-354.

- Field, A. (2009). *Descobrendo a estatística usando o SPSS-5*. Penso Editora.
- Fodor, O. C., & Pinteá, S. (2017). The “emotional side” of entrepreneurship: a meta-analysis of the relation between positive and negative affect and entrepreneurial performance. *Frontiers in Psychology*, 8, 310.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50
- Freitas, H., Oliveira, M., Saccol, A. Z., & Moscarola, J. (2000). O método de pesquisa survey. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo*. 35(3), 105-112.
- Frigerio, M., Ottaviani, C., & Vandone, D. (2020). A meta-analytic investigation of consumer over-indebtedness: The role of impulsivity. *International Journal of Consumer Studies*, 44(4), 328-342.
- Galinha, I. C., Pereira, C. R., & Esteves, F. (2014). Versão reduzida da escala portuguesa de afeto positivo e negativo-PANAS-VRP: Análise fatorial confirmatória e invariância temporal. *Psicologia*, 28(1), 53-65.
- Garland, E. L., Geschwind, N., Peeters, F., & Wichers, M. (2015). Mindfulness training promotes upward spirals of positive affect and cognition: multilevel and autoregressive latent trajectory modeling analyses. *Frontiers in Psychology*, 6, 15. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00015>
- Garmaise, E. (2010). Patterns of Financial Well-Being and Their Implications for Financial Advice. *Journal of Financial Service Professionals*, 64(3), 68-76.
- Garðarsdóttir, R. B., & Dittmar, H. (2012). The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland’s perceived prosperity. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 471-481.
- Garson, G. D. (2016). Partial least squares. Regression and structural equation models. *Statistical Associates Publishing*.
- Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. Editora Atlas SA.
- Gil, A. C. (2002). Como elaborar projetos de pesquisa (Vol. 4, p. 175). São Paulo: Atlas.
- Goldsmith, R. E., Flynn, L. R., & Clark, R. A. (2014). The etiology of the frugal consumer. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(2), 175-184.
- Geisser, S. (1974). A predictive approach to the random effect model. *Biometrika*, 61(1), 101-107.
- Grewal, D., Roggeveen, A. L., & Nordfält, J. (2017). The future of retailing. *Journal of Retailing*, 93(1), 1-6.
- Hair, J., Babin, B., Money, A., & Samouel, P. (2005). *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Bookman Companhia Ed.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman editora.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152.

- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage publications.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Gudergan, S. P. (2018). *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to Use and How to Report the Results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24.
- Hair, Joe, Jr.; Hult, G. Tomas M.; Ringle, Christian M.; Sarstedt, Marko. (2019). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. SAGE Publications. Edição do Kindle.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R: A Workbook*.
- Hamilton, J. L., Burke, T. A., Stange, J. P., Kleiman, E. M., Rubenstein, L. M., Scopelliti, K. A., ... & Alloy, L. B. (2017). Trait affect, emotion regulation, and the generation of negative and positive interpersonal events. *Behavior Therapy*, 48(4), 435-447.
- Hamilton, R. W., Mittal, C., Shah, A., Thompson, D. V., & Griskevicius, V. (2019). How financial constraints influence consumer behavior: An integrative framework. *Journal of Consumer Psychology*, 29(2), 285-305.
- Harrison, N., Agnew, S., & Serido, J. (2015). Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis. *Journal of Economic Psychology*, 46, 62-73.
- Hayhoe, C. R., Leach, L., & Turner, P. R. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20(6), 643-656.
- Hoch, S. J., & Loewenstein, G. F. (1991). Time-inconsistent preferences and consumer self-control. *Journal of Consumer Research*, 17(4), 492-507.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (IBGE) (2020). *Pesquisa Pulso empresas – COVID-19*. Recuperado de: <https://covid19.ibge.gov.br/pulso-empresa/>. Acesso em: 28 fev. 2021.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (IBGE) (2020). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua – PNAD Contínua. 2020*. Recuperado de: <https://www.ibge.gov.br/busca.html?searchword=desemprego&searchphrase=all> Acesso em: 12 fev. 2021.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). (2021). *Índice de Reajuste do Salário Mínimo*. Recuperado de: <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/90>. Acesso em: 21 nov. 2021.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). (2021). *Desemprego*. Recuperado de: <https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>. Acesso em: 21 nov. 2021.
- Jones, M. A., Reynolds, K. E., Weun, S., & Beatty, S. E. (2003). The product-specific nature of impulse buying tendency. *Journal of Business Research*, 56(7), 505-511.
- Joo, S. H., & Grable, J. E. (2004). An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(1), 25-50.

- Journal of Consumer Psychology (JCP) (2020). *Consumer Psychology for a Pandemic: Insights into Finances, Scarcity, and Wellbeing*. Recuperado de: [https://onlinelibrary.wiley.com/doi/toc/10.1002/\(ISSN\)1532-7663.consumer-psychology-for-a-pandemic](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/toc/10.1002/(ISSN)1532-7663.consumer-psychology-for-a-pandemic) Acesso em: 18 out. 2020.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1983). Can irrationality be intelligently discussed? *Behavioral and Brain Sciences*, 6(3), 509-510.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697.
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Objetiva.
- Katz, M. (2006). *Study design and statistical analysis: a practical guide for clinicians*. Cambridge University Press.
- Kim, C., Lee, C. R., Song, Y. E., Heo, J., Choi, S. M., Lim, D. H., ... & Kim, J. R. (2017). Hexavalent chromium as a cathodic electron acceptor in a bipolar membrane microbial fuel cell with the simultaneous treatment of electroplating wastewater. *Chemical Engineering Journal*, 328, 703-707.
- Kim, J. (2003). *College students' apparel impulse buying behaviors in relation to visual merchandising* (Doctoral dissertation, uga).
- Kim, J., & Garman, E. T. (2003). Financial stress and absenteeism: An empirically derived model. *Financial Counseling and Planning*, 14(1), 31-42.
- Kline, R. B. (1998). *Exploratory and Confirmatory Factor Analysis*. Montréal, Québec, Canada.
- Komatsu, B. K., & Menezes-Filho, N. (2020). Simulações de impactos da COVID-19 e da renda básica emergencial sobre o desemprego, renda, pobreza e desigualdade. *São Paulo: Policy Paper*.
- Kühberger, A. (1995). The framing of decisions: A new look at old problems. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62(2), 230-240.
- Lastovicka, J. L., Bettencourt, L. A., Hughner, R. S., & Kuntze, R. J. (1999). Lifestyle of the tight and frugal: Theory and measurement. *Journal of Consumer Research*, 26(1), 85-98.
- LeBoeuf, R. A., & Shafir, E. (2003). Deep thoughts and shallow frames: On the susceptibility to framing effects. *Journal of Behavioral Decision Making*, 16(2), 77-92.
- Lee, M. Y., Kim, Y. K., & Fairhurst, A. (2009). Shopping value in online auctions: Their antecedents and outcomes. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 16(1), 75-82.
- Little, T. D., Lindenberger, U., & Nesselroade, J. R. (1999). On selecting indicators for multivariate measurement and modeling with latent variables: When "good" indicators are bad and "bad" indicators are good. *Psychological Methods*, 4, 192-211.
- Litwin, M. S. (1995). *How To Measure Survey Reliability and Validity*. The Survey Kit, Volume 7. Thousand Oaks, Sage, 87p.

- McLaughlin, L. E., Luberto, C. M., O'Bryan, E. M., Kraemer, K. M., & McLeish, A. C. (2019). The indirect effect of positive affect in the relationship between trait mindfulness and emotion dysregulation. *Personality and Individual Differences, 145*, 70-74.
- Mahendru, M. (2020). Financial well-being for a sustainable society: a road less travelled. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*. DOI: 10.1108/QROM-03-2020-1910
- Malhotra, N. K. (2011). *Pesquisa de Marketing: uma organização aplicada*. 6. ed. Porto Alegre. Bookman, 719 p.
- Malone, K., Stewart, S. D., Wilson, J., & Korsching, P. F. (2010). Perceptions of financial well-being among American women in diverse families. *Journal of Family and Economic Issues, 31*(1), 63-81.
- Matos, C.A.d., Vieira, V., Bonfanti, K. and Mette, F.M.B. (2019), "Antecedents of indebtedness for low-income consumers: the mediating role of materialism", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 36 No. 1, pp. 92-101. <https://doi.org/10.1108/JCM-09-2017-2352>
- Mattoso, C. Q., & Rocha, A. d. (2005). Significados associados às estratégias para solução de problemas financeiros dos consumidores pobres. *Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração*. Rio de Janeiro: XXIX ENANPAD.
- McKibbin, W., & Fernando, R. (2021). The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios. *Asian Economic Papers, 20*(2), 1-30.
- Mende, M., & Van Doorn, J. (2015). Coproduction of transformative services as a pathway to improved consumer well-being: findings from a longitudinal study on financial counseling. *Journal of Service Research, 18*(3), 351-368.
- Mette, F. M. B. (2016). *O processo da tomada de decisão de compra a prazo: o efeito das diferenças individuais, do tipo de produto e das condições de pagamento*. (Doctoral dissertation).
- Moura, A. G. D. (2005). *Impacto dos diferentes níveis de materialismo na atitude ao endividamento e no nível de dívida para financiamento do consumo nas famílias de baixa renda do município de São Paulo* (Doctoral dissertation).
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Macmillan.
- Netemeyer, R., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch, J. (2017). How am i doing? Financial well-being, its potential antecedents, and its relation to psychological/emotional well-being. *ACR North American Advances*.
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch Jr, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research, 45*(1), 68-89.
- Neter, J., Wasserman, W. & Kutner, M. H. (1989). *Applied Linear Regression Models*. Homewood, IL: Irwin
- Nobel Prize. (2002). *The Official Web Site of the Nobel Prize*. Recuperado de: <https://www.nobelprize.org/search/?query=kahneman>, Acesso em: 12 nov. 2020.

- Norvilitis, J. M., Szablicki, P. B., & Wilson, S. D. (2003). Factors influencing levels of credit-card debt in College Students 1. *Journal of Applied Social Psychology, 33*(5), 935-947.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013). *Financial literacy and inclusion: results of OECD/INFE survey across countries and by gender*. Centre, Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2005). *Improving Financial Literacy. Analysis of Issues and Policies*. Paris.
- Pallant, J. (2007). *SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using IBM SPSS*. Routledge.
- Parrotta, J. L., & Johnson, P. J. (1998). The impact of financial attitudes and knowledge on financial management and satisfaction of recently married individuals. *Journal of Financial Counseling and Planning, 9*(2), 59-75.
- Pham, T. H., Yap, K., & Dowling, N. A. (2012). The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology, 33*(3), 461-470.
- Ponchio, M. C., & Aranha, F. (2008). Materialism as a predictor variable of low-income consumer behavior when entering into installment plan agreements. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review, 7*(1), 21-34.
- Ponchio, M. C., Cordeiro, R. A., & Gonçalves, V. N. (2019). Personal factors as antecedents of perceived financial well-being: evidence from Brazil. *International Journal of Bank Marketing, Vol. 37 No. 4*, pp. 1004-1024. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2018-0077>.
- Prado, P. H. M., Korelo, J. C., & Da Silva, D. M. L. (2014). Análise de mediação, moderação e processos condicionais. *Revista Brasileira de Marketing, 13*(4), 04-24.
- Prawitz, A., Garman, E. T., Sorhaindo, B., O'Neill, B., Kim, J., & Drentea, P. (2006). InCharge financial distress/financial well-being scale: Development, administration, and score interpretation. *Journal of Financial Counseling and Planning, 17*(1), 34-50.
- Reis, A. P. S. (2020). *Os principais fatores que influenciam no endividamento e inadimplência das famílias brasileiras* (Doctoral dissertation).
- Revilla, M. A., Saris, W. E., & Krosnick, J. A. (2014). Choosing the number of categories in agree–disagree scales. *Sociological Methods & Research, 43*(1), 73-97.
- Ribeiro, Q. D. M., de Souza, M. C., dos Santos Vieira, N., & Mota, R. C. L. (2021). A educação financeira como política pública no Brasil e seus potenciais impactos no orçamento familiar. *Research, Society and Development, 10*(9), e43310918213-e43310918213.
- Richins, M. L., & Dawson, S. (1992). A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research, 19*(3), 303-316.
- Ringle, C. M. (2006). Segmentation for path models and unobserved heterogeneity: The finite mixture partial least squares approach. *University of Hamburg Research Paper on Marketing and Retailing, N° 35*.

- Ringle, C. M., Da Silva, D., & de Souza Bido, D. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 56-73.
- Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). Gain more insight from your PLS-SEM results: The importance-performance map analysis. *Industrial management & data systems*, 116 (9), 1865-1886.
- Roldán, J. L., & Sánchez-Franco, M. J. (2012). Variance-based structural equation modeling: Guidelines for using partial least squares in information systems research. In *Research methodologies, innovations and philosophies in software systems engineering and information systems* (pp. 193-221). IGI Global.
- Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*, 14(2), 189-199.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 305-313.
- Roux, C., Goldsmith, K., & Bonezzi, A. (2015). On the psychology of scarcity: When reminders of resource scarcity promote selfish (and generous) behavior. *Journal of Consumer Research*, 42(4), 615-631.
- Salgnac, F., Hamilton, M., Noone, J., Marjolin, A., & Muir, K. (2019). Conceptualizing financial wellbeing: An ecological life-course approach. *Journal of Happiness Studies*, 21(5), 1581-1602.
- Schloderer, M. P., Sarstedt, M. & Ringle, C. M. (2014). The Relevance of Reputation in the Nonprofit Sector: The Moderating Effect of Socio-Demographic Characteristics, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 19(2): 110-126.
- Serasa Experian. (2021). *Inadimplência no Brasil cai pela primeira vez em quatro anos e encerra 2020 com 61,4 milhões de pessoas, revela Serasa Experian*. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/noticias/inadimplencia-no-brasil-cai-pela-primeira-vez-em-quatro-anos-e-encerra-2020-com-614-milhoes-de-pessoas-revela-serasa-experian/>. Acesso em: 21 mar. 2021.
- Serasa Experian. (2021). *Mapa da inadimplência e renegociação de dívidas no Brasil*. Disponível:<https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/mapa-da-inadimplencia-e-renogociacao-de-dividas-no-brasil>. Acesso em: 21 nov. 2021.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Sloman, S. A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin*, 119(1), 3-22. doi:10.1037/0033-2909.119.1.3
- Sharma, E., & Alter, A. L. (2012). Financial deprivation prompts consumers to seek scarce goods. *Journal of Consumer Research*, 39(3), 545-560.
- Shmueli, G., Ray, S., Estrada, J. M. V., & Chatla, S. B. (2016). The Elephant in the Room: Predictive Performance of PLS Models. *Journal of Business Research*, 69(10), 4552-4564.
- Shmueli, G., Sarstedt, M., Hair, J. F., Cheah, J. H., Ting, H., Vaithilingam, S., & Ringle, C. M. (2019). Predictive Model Assessment in PLS-SEM: Guidelines for Using PLSpredict. *European Journal of Marketing*, 53(11), 2322-2347.

- Schwarz, G. (1978). Estimating the dimension of a model. *The annals of statistics*, 461-464.
- Solomon, M. R. (2016). *O Comportamento do consumidor-: comprando, possuindo e sendo*. Bookman Editora.
- Stone, M. (1974). Cross- validatory choice and assessment of statistical predictions. *Journal of the royal statistical society: Series B (Methodological)*, 36(2), 111-133.
- Sung, Y. A. (2016). A study on anti-consumption lifestyles for consumer happiness. *Journal of Consumer Studies*, 27(2), 233-254.
- Sung, Y. A. (2017). Age Differences in the Effects of Frugality and Materialism on Subjective Well-Being in Korea. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 46(2), 144-159.
- Tatzel, M. (2002). "Money worlds" and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. *Journal of Economic Psychology*, 23(1), 103-126.
- Thaler, R. H., & Ganser, L. J. (2015). Misbehaving: The making of behavioral economics. *International Journal of Applied Behavioral Economics*. V. 6 (1). New York: WW Norton.
- Todd, S., & Lawson, R. (2003). Towards an understanding of frugal consumers. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 11(3), 8-18.
- Toledo, D. (2021). Cenário econômico e crise política geram dúvidas sobre como crescer em 2022. *CNN Brasil*. Recuperado de <https://www.cnnbrasil.com.br/business/cenario-economico-e-crise-politica-geram-duvidas-sobrecomo-crescer-em-2022/>.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Vandone, D., Bacchiocchi, E., & Anderloni, L. (2011). Household Financial Vulnerability: An Empirical Analysis. Available at SSRN 1959801.
- Veiga, R. T., Avelar, C., Moura, L. R. C., & Higuchi, A. K. (2019). Validação de Escalas Para Investigar a Gestão Financeira Pessoal. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 21(2), 332-348.
- Verplanken, B., & Herabadi, A. (2001). Individual differences in impulse buying tendency: Feeling and no thinking. *European Journal of Personality*, 15(1_suppl), S71-S83.
- Vieira, K., Klein, L. L., Bressan, A. A., Pereira, B. A. D., Marzzoni, D. N. S., & Guasch, F. S. B. R. (2021). Perda de Bem-Estar Financeiro na Pandemia Covid-19: evidências preliminares de um Websurvey. *Saúde e Pesquisa*, 14(4), 1-12.
- Vlaev, I., & Elliott, A. (2014). Financial well-being components. *Social Indicators Research*, 118(3), 1103-1123.
- Walasek, L., & Brown, G. D. (2015). Income inequality and status seeking: Searching for positional goods in unequal US states. *Psychological Science*, 26(4), 527-533.

- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: the PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*(6), 1063-1070. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.54.6.1063>.
- Weun, S., Jones, M. A., & Beatty, S. E. (1997). A parsimonious scale to measure impulse buying tendency. In *AMA Educators' Proceedings* (Vol. 8, pp. 8-26).
- Wood, M. (1998). Socio-economic status, delay of gratification, and impulse buying. *Journal of Economic Psychology*, *19*(3), 295-320.
- Wold, H. (1982). Systems under indirect observation using PLS. *A second generation of multivariate analysis: Methods*. C. Fornell (Ed.), Praeger, New York, pp. 325-347.
- Worthington, A. C. (2006). Predicting financial literacy in Australia. *Financial Services Review*, *15*, 59-79.
- Yoon, S., & Kim, H. C. (2016). Keeping the American dream alive: The interactive effect of perceived economic mobility and materialism on impulsive spending. *Journal of Marketing Research*, *53*(5), 759-772.
- Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (1999). Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*(6), 1271-1288.
- Zhao, X., Lynch Jr, J. G., & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of Consumer Research*, *37*(2), 197-206.
- Zhou, L., & Wong, A. (2004). Consumer impulse buying and in-store stimuli in Chinese supermarkets. *Journal of International Consumer Marketing*, *16*(2), 37-53.

APÊNDICE A - Instrumento de Coleta

Caro participante!

Obrigado por sua participação nesta pesquisa!

Esta é uma pesquisa acadêmica e tem como objetivo compreender os impactos da pandemia COVID-19 na rotina dos indivíduos. Sua participação é voluntária e você é livre para desistir a qualquer momento, todos os dados coletados nesta pesquisa são confidenciais e não oferecem nenhum risco importante à sua saúde. Esta pesquisa é anônima, não sendo necessário que você se identifique. Você levará em torno de 10 minutos para ler e responder algumas questões. Lembre-se, não existe uma alternativa correta, o mais importante é você responder com máxima atenção e sinceridade. Sua participação é muito importante para nós.

Termo de Consentimento Informado

Declaro concordar em participar desta pesquisa e que fui informado de que minha participação nesta pesquisa é totalmente voluntária. Estou ciente de que posso desistir a qualquer momento, sem qualquer penalidade. Entendo que esta pesquisa avaliará como as pessoas se relacionam com as instituições financeiras, que todos os dados são confidenciais e não oferecem nenhum risco importante à minha saúde.

- () Eu concordo em participar da pesquisa
 () Eu **NÃO** concordo em participar da pesquisa

A pandemia COVID-19 impactou a economia mundial, o que reflete nos índices de desemprego e na diminuição de renda dos brasileiros no ano de 2020. **Considerando o período de março de 2020 a março de 2021**, preencha as questões a seguir considerando sua fonte principal de renda (emprego) e o respectivo reflexo da pandemia COVID-19 nos seus recursos financeiros (salário, aplicações financeiras, poupança e renda extra). Marque apenas as movimentações referente aos seus tipos de renda, nos demais casos, marque a opção não se aplica.

	Redução total de renda (perdi emprego / empresa encerrou as atividades)	Redução parcial de renda (reduzi minha carga horária / faturamento / rendimentos)	Não sofreu impacto na renda (sem alterações de salário / faturamento / rendimentos)	Aumento da renda (obtive aumento de salário / faturamento / rendimentos)	Não se aplica
Profissional contratado CLT					
Profissional autônomo					
Sócios de empresas					
Rendimentos de investimento, poupanças, ações.					

Considerando o período de março 2020 a março de 2021, preencha as questões sobre os possíveis comportamentos diante à pandemia COVID-19.

	SIM	NÃO
Reduzi meu consumo de itens essenciais (alimentação, energia elétrica, água, vestuário) devido à pandemia.		
Deixei de adquirir itens não essenciais (lazer) devido à pandemia.		

Necessitei de empréstimos (bancos, família ou amigos) para arcar com minhas despesas nesse período.		
Precisei utilizar minha reserva de emergência (poupança, recursos financeiros) para arcar com minhas despesas nesse período.		
Precisei cancelar algum curso/treinamento devido à pandemia.		
Precisei vender algum bem (veículo, imóvel) devido à pandemia.		

Avalie seus recursos financeiros (salários, renda extra, rendimentos), **considerando o período de março de 2020 a março de 2021**, durante a pandemia do COVID-19.

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Nem discordo, nem concordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Meus recursos financeiros são escassos (insuficientes)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
No último ano, meus recursos financeiros foram insuficientes.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Atualmente, eu não tenho recursos financeiros suficientes.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Eu preciso proteger os recursos financeiros que possuo.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Eu preciso adquirir mais recursos financeiros.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Avalie os itens abaixo de acordo com seu comportamento em relação ao dinheiro, **considerando o período de março de 2020 a março de 2021**, durante a pandemia do COVID-19.

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Nem discordo, nem concordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Estou disposto a aguardar uma compra que desejo para economizar dinheiro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Existem coisas que resisto em comprar para poder guardar dinheiro para o futuro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Eu me disciplino para obter o máximo de aproveitamento do meu dinheiro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Eu acredito ser cuidadoso em como eu gasto meu dinheiro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Me sinto bem ao utilizar da melhor forma possível os meus recursos financeiros.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Avalie os itens abaixo de acordo com seu comportamento de compra, **considerando o período de março de 2020 a março de 2021**, durante a pandemia do COVID-19.

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Nem discordo, nem concordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Quando faço compras, compro coisas que não tinha intenção de comprar.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
É divertido comprar espontaneamente.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Sou uma pessoa que faz compras não planejadas.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Quando vejo algo que realmente me interessa, compro sem pensar nas consequências.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Geralmente compro coisas além da minha lista de compras.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Avalie os itens abaixo de acordo com sua opinião sobre compras a prazo, crédito, endividamento, **considerando o período de março de 2020 a março de 2021**, durante a pandemia do COVID-19.

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Nem discordo, nem concordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Não é certo gastar mais do que ganho.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Acho normal as pessoas ficarem endividadas (comprar a prazo) para pagar suas coisas.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

É melhor primeiro ter o dinheiro e só depois comprar o que eu quero.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Prefiro comprar parcelado do que ter que esperar para ter dinheiro e comprar à vista.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Eu sei exatamente quanto devo em lojas, bancos e cartão de crédito.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
É importante ter controle dos gastos da minha casa.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

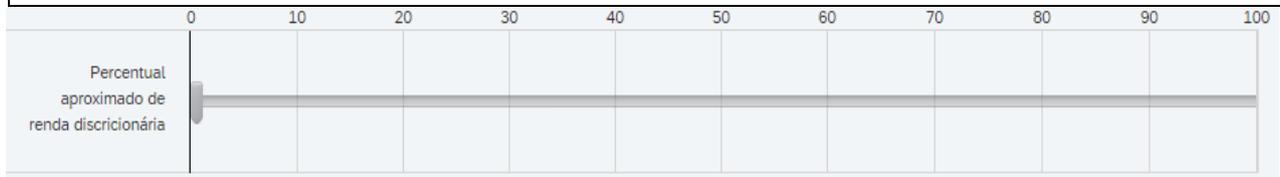
Avalie sua Segurança Financeira Futura Esperada, **considerando o período de março de 2020 a março de 2021**, durante a COVID-19.

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Nem discordo, nem concordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Estou me tornando financeiramente seguro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Estou garantindo meu futuro financeiro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Eu alcançarei os objetivos financeiros que estabeleci para mim.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Eu economizei (ou serei capaz de economizar) dinheiro suficiente para durar até o final da minha vida.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Eu serei financeiramente seguro (protegido) até o final da minha vida.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Avalie seu Estresse na Gestão Financeira Atual, **considerando o período de março de 2020 a março de 2021**, durante a pandemia do COVID-19.

	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Nem discordo, nem concordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Por causa da minha situação financeira, sinto que nunca terei as coisas que quero na vida.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Não estou em dia com minha vida financeira.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Minhas finanças controlam minha vida.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Sempre que sinto possuir controle sobre minha vida financeira, acontece algo que atrapalha esse controle.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Não consigo aproveitar a vida porque me preocupo demais com dinheiro.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Considerando o período de março de 2020 a março de 2021 , indique como você se sentiu em relação às suas finanças pessoais.					
	Discordo totalmente	Discordo parcialmente	Nem discordo, nem concordo	Concordo parcialmente	Concordo totalmente
Interessado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Entusiasmado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Inspirado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ativo	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Determinado	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Qual sua idade (anos)? _____		Qual sua renda bruta individual? (Rendimentos mensais)			
Qual seu gênero?		<input type="checkbox"/> Menor que R\$ 1.874,00 <input type="checkbox"/> R\$ 1.875,00 - R\$ 3.748,00 <input type="checkbox"/> R\$ 3.749,00 - R\$ 9.370,00 <input type="checkbox"/> R\$ 9.371,00 - R\$ 18.740,00 <input type="checkbox"/> Maior que R\$ 18.740,00			
<input type="checkbox"/> Feminino					
<input type="checkbox"/> Masculino					
<input type="checkbox"/> Não binário					

A renda discricionária é uma parte da renda total disponível para poupança, investimentos ou gasto com itens não essenciais. É o que resta depois que as despesas básicas (como comida, roupas, abrigo, serviços públicos) e compromissos anteriores (como taxas escolares e empréstimos) são deduzidas. A barra abaixo é uma escala de porcentagem. Por favor, indique aproximadamente quanto de sua receita total pode ser considerada como renda discricionária, colocando o controle deslizante na porcentagem correspondente.



Qual sua escolaridade?	Este é um espaço onde você pode escrever quaisquer comentários, dúvidas ou sugestões sobre esta pesquisa. Se há algo que você não gosta, por favor, nos avise.
<input type="checkbox"/> Ensino Fundamental incompleto <input type="checkbox"/> Ensino Fundamental completo <input type="checkbox"/> Ensino Médio incompleto <input type="checkbox"/> Ensino Médio completo <input type="checkbox"/> Superior incompleto <input type="checkbox"/> Superior completo <input type="checkbox"/> MBA ou Especialização <input type="checkbox"/> Mestrado ou Doutorado	