



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS E HUMANAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

CAROLINA HELENA MEDEIROS ALVES DE OLIVEIRA

**UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE AS COMPRAS POR IMPULSO, O
ENDIVIDAMENTO PESSOAL E O NÍVEL DE ESTRESSE FINANCEIRO**

MOSSORÓ - RN

2019

CAROLINA HELENA MEDEIROS ALVES DE OLIVEIRA

UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE AS COMPRAS POR IMPULSO, O
ENDIVIDAMENTO PESSOAL E O NÍVEL DE ESTRESSE FINANCEIRO

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado a
Universidade Federal Rural do Semi-Árido
(UFERSA), Centro de Ciências Sociais e
Humanas, como requisito parcial para obtenção do
título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dra. Liana Holanda
Nepomuceno Nobre

MOSSORÓ – RN

2019

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tomar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

O4834 Oliveira, Carolina Helena Medeiros Alves de.
111^a Uma Análise da relação entre as compras por
impulso, o endividamento pessoal e o nível de
estresse financeiro / Carolina Helena
Medeiros Alves de Oliveira. - 2019.
71 f. : il.

Orientadora: Liana Holanda Nepomuceno Nobre.
Monografia (graduação) - Universidade Federal
Rural do Semi-árido, Curso de Administração,
2019.

1. Nível de Estresse Financeiro. 2. Compras por
Impulso. 3. Endividamento. I. Nobre, Liana
Holanda Nepomuceno, orient. II. Título.

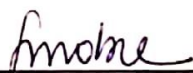
CAROLINA HELENA MEDEIROS ALVES DE OLIVEIRA

**UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE AS COMPRAS POR IMPULSO,
O ENDIVIDAMENTO PESSOAL E O NÍVEL DE ESTRESSE
FINANCEIRO**

Monografia apresentada à Universidade Federal Rural do
SemiÁrido – UFRSA, Departamento de Agrotecnologia e
Ciências Sociais para a obtenção do título de Bacharel em
Administração.

APROVADA EM: 13/08/2019

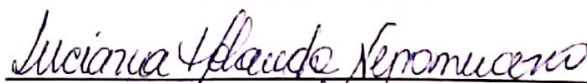
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre – UFRSA
Presidente



Prof. Dr. Fábio Chaves Nobre – UFRSA
Primeiro Membro



Prof. Dra. Luciana Holanda Nepomuceno – UFRSA
Segundo Membro

AGRADECIMENTOS

Ao meu amado namorado, Willion, que me acompanhou em todas as etapas, teve paciência, me incentivou, apoiou e vibrou em cada fase concluída, meu muito abrigada.

Agradeço aos meus amigos da Ufersa, pelo incentivo, parceria e troca de conhecimentos durante todo o curso. Thais, Alisson, Rafaele, Daniel, Facó, Luana e Magna, sem vocês, eu não conseguiria.

À Geralda, minha mãe querida, que sempre me ensinou, compreendeu e apoiou, meus sinceros agradecimentos.

Minha orientadora, Liana Nobre, lhe agradeço pela disponibilidade, apoio, ensinamentos, e paciência. Suas contribuições serão lembradas em toda minha jornada.

Aos professores e colaboradores da Ufersa, agradeço pelas contribuições durante o curso.

RESUMO

Hábitos de consumo negativos afetam as pessoas, emocional e/ou financeiramente. Desta forma, surge a necessidade de se tratar temas como estresse financeiro, compras por impulso e endividamento pessoal. Diante disto, o objetivo principal do presente estudo foi analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no nível de estresse financeiro dos alunos do curso de Administração da UFERSA. Além deste objetivo, o presente estudo também tem como objetivos específicos: medir o nível de estresse financeiro dos alunos do curso de administração; analisar a relação entre compras por impulso e o nível de estresse financeiro; e analisar a relação entre endividamento e o nível de estresse financeiro. Para tanto, realizou-se um estudo quantitativo do tipo explicativo, com corte temporal transversal. A mostra foi composta de 158 alunos e a coleta foi realizada nas salas de aula da própria universidade. O nível de estresse financeiro foi mensurado a partir da Escala *InCharge* de Estresse Financeiro/Bem-Estar Financeiro, desenvolvida por Prawitz et al. (2006) e as relações existentes entre os construtos foram analisadas por meio de regressão linear múltipla e análise discriminante. Os resultados revelam que os alunos possuem um nível de estresse financeiro alto, que as compras por impulso afetam negativamente o nível de estresse financeiro e que o endividamento afeta positivamente o nível de estresse financeiro.

Palavras-chave: Nível de Estresse Financeiro. Compras por Impulso. Endividamento.

ABSTRACT

Negative drinking habits affect people emotionally and / or financially. Thus, there is a need to address topics such as financial stress, impulse purchases and personal debt. Given this, the main objective of the present study was to analyze the influence of impulse purchases and indebtedness on the financial stress level of UFERSA Business Administration students. In addition to this objective, the present study also has as its specific objectives: to measure the level of financial stress of business students; analyze the relationship between impulse purchases and the level of financial stress; and analyze the relationship between debt and the level of financial stress. For this, a quantitative study of the explanatory type, with cross-sectional temporal cut was performed. The show consisted of 158 students and the collection was held in the classrooms of the university itself. The level of financial stress was measured from the InCharge Financial Stress / Financial Welfare Scale, developed by Prawitz et al. (2006) and the relationships between the constructs were analyzed by multiple linear regression and discriminant analysis. The results show that students have a high level of financial stress, that impulse purchases negatively affect the level of financial stress and that indebtedness positively affects the level of financial stress.

Keywords: Financial Stress Level. Impulse Shopping. Indebtedness.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Cinco estágios do processo de decisão de compra do consumidor.....	14
Figura 2 – Modelo de Compra por Impulso de Beatty e Ferrell.....	18
Figura 3 – Relações esperadas dos fatores com o nível de estresse financeiro.....	24

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Histograma do Índice de Estresse Financeiro.....	33
Gráfico 2 – Nível de Estresse Financeiro por grupos.....	34
Gráfico 3 – Diagrama combinado dos grupos.....	43
Gráfico 4 – Normalidade dos resíduos padronizados.....	46
Gráfico 5 – Resíduos e os valores previstos.....	47

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Os quatro elementos do bem-estar financeiro.....	22
Quadro 2 – Técnicas de tratamento dos dados utilizadas na pesquisa.....	28

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Nível de endividamento das famílias brasileiras.....	20
Tabela 2 – Características socioeconômicas.....	30
Tabela 3 – Estatística descritiva do Índice de Estresse Financeiro.....	31
Tabela 4 –Matriz de Fatores Rotacionada.....	32
Tabela 5 – Estatística descritiva da Escala de impulsividade.....	35
Tabela 6 – Resultados da AFE para Compras por Impulso.....	36
Tabela 7 – Estatística descritiva da Escala de endividamento.....	37
Tabela 8 – Resultados da AFE para Escala de Endividamento.....	39
Tabela 9 – Testes de igualdade de médias de grupo.....	41
Tabela 10 – Eigenvalues.....	41
Tabela 11 – Lambda de Wilks.....	42
Tabela 12 – Coeficientes de função discriminante canônica.....	42
Tabela 13 – Funções em centroides de grupo.....	43
Tabela 14 – Resultados da Classificação feita pela ferramenta.....	44
Tabela 15 – Correlações.....	46
Tabela 16 – Resultados da Análise de Regressão Múltipla.....	47

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
2.1 COMPRAS POR IMPULSO.....	15
2.1.1 Processo de decisão de compra.....	15
2.1.2 Conceituação sobre compra por impulso.....	16
2.1.3 Motivações para o comportamento de compra por impulso.....	18
2.2 O ENDIVIDAMENTO.....	20
2.3 O NÍVEL DE ESTRESSE FINANCEIRO.....	22
2.4 MODELO TEÓRICO E HIPÓTESES DE PESQUISA.....	25
3 METODOLOGIA.....	26
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	26
3.2 DEFINIÇÃO DAS VARIÁVEIS.....	26
3.2.1 Compras por impulso.....	27
3.2.2 Endividamento.....	27
3.2.3 Nível de estresse financeiro/estresse financeiro.....	27
3.4 POPULAÇÃO, AMOSTRA E COLETA DE DADOS.....	29
3.5 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE DADOS.....	29
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	31
4.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL DA AMOSTRA.....	31
4.2 ANÁLISE DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS.....	32
4.2.1 Estresse Financeiro.....	32
4.2.2 Escala de Impulsividade.....	36
4.2.3 Escala de Endividamento.....	38

4.3 TESTES DE HIPÓTESES.....	41
4.3.1 Análise Discriminante.....	41
4.3.2 Análise de Regressão Linear Múltipla.....	46
4.4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	50
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES.....	51
REFERÊNCIAS.....	53
APÊNDICES.....	57

INTRODUÇÃO

As pessoas são diariamente influenciadas pela mídia com comerciais de TV, propagandas na internet, redes sociais, filmes, e até mesmo apenas ao saírem na rua já recebem estímulos que incentivam o consumo. A facilidade de acesso ao crédito juntamente com as opções de parcelamento, possibilitam o aumento no volume de compras e também pode levar os consumidores ao endividamento pessoal.

As compras não planejadas, ou compras por impulso, estão diretamente relacionadas com o desejo; trata-se de uma necessidade imediata, uma busca por satisfação pessoal e/ou aceitação social (CIRIBELI; BARBOSA, 2017). Consumidores que realizam compras por impulso geralmente o fazem após receberem estímulos de marketing ou como resposta a esses fatores internos.

O consumo desenfreado acaba sendo um agravante, no que se refere ao endividamento pessoal. Pesquisas na área econômica abordam o tema sobre compras não planejadas (CATARINA, 2009; PEDRI, 2013; PORPINO; PARENTE, 2013), com grande parte dos estudos voltados para sua relação com o endividamento, levando em conta, principalmente, as variáveis socioeconômicas e demográficas (BONOMO, 2013; CIRIBELI; BARBOSA, 2017; BONOMO; LAURETT; MAINARDES, 2017). O acúmulo de dívidas pode acontecer devido à falta de emprego e, conseqüentemente, redução da renda, mas também ocorre pela falta de controle, quando as pessoas não levam em conta as conseqüências a longo prazo de se realizar uma compra de bens ou serviços (BONOMO; LAURETT; MAINARDES, 2017).

Hábitos de consumo negativos acabam afetando o emocional das pessoas e, conseqüentemente, seu nível de estresse financeiro. Para Diniz (2013) o estresse financeiro refere-se à percepção de segurança financeira atual e à visão que as pessoas têm sobre sua situação futura. Souza (2017) descreve-o como a relação entre a situação atual, os problemas causados e a falta de capacidade de solucioná-los.

Dessa forma, os temas compras por impulso, endividamento e o nível de estresse financeiro estão em evidência na sociedade atual, na mídia, nos livros e em pesquisas científicas (DINIZ, 2013). Nesse sentido, estabelece-se como problema de pesquisa: Como as compras por impulso e o endividamento influenciam o nível de estresse financeiro dos alunos do Curso de Administração da Ufersa Campus Mossoró? Diante disso, percebeu-se a necessidade de se estudar a relação existente entre as compras por impulso, o endividamento e o nível de estresse

financeiro no contexto local. Assim, a presente pesquisa foi realizada com alunos do Curso de Administração da Universidade Federal Rural do Semi-Árido – Ufersa, no Campus Mossoró.

Buscando-se a resposta ao problema de pesquisa, estabeleceram-se os seguintes objetivos, geral e específicos:

Objetivo geral

- Analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no nível de estresse financeiro dos alunos do curso de Administração.

Objetivos específicos

- Medir o nível de estresse financeiro, as compras por impulso e o endividamento dos alunos do curso de administração;
- Analisar a relação entre compras por impulso e o nível de estresse financeiro;
- Analisar a relação entre endividamento e o nível de estresse financeiro.

Este trabalho se justifica pela conjuntura econômica do país: segundo pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), em fevereiro de 2018, seis em cada dez (59%) brasileiros aproveitaram as facilidades do crédito para fazer compras não planejadas. Em outra pesquisa, esta relacionada à inadimplência, o SPC Brasil e a CNDL estimaram que 63,6 milhões de brasileiros fecharam o primeiro semestre deste ano com o CPF restrito devido a atrasos no pagamento de suas dívidas, o que representa 42% da população adulta do país. Os dados mostraram ainda que a região Nordeste ficou em segundo lugar na quantidade de devedores, com 17,61 milhões de negativados, o que representa 44% da sua população. Seus especialistas afirmam que a popularização do crédito é um fenômeno recente, logo os consumidores ainda não aprenderam a lidar com as consequências de seu mau uso, principalmente aqueles das classes menos favorecidas.

A *Financial Finesse* (2016) realizou uma pesquisa sobre o nível de estresse financeiro dos funcionários da própria *Financial Finesse's Online Center*, nos Estados Unidos, e constatou que 60% deles possuem algum estresse financeiro, 19% sentiram que seu nível de estresse financeiro é alto e 7% admitem estar em um ponto em que seu estresse financeiro é esmagador. Dentre as consequências apontadas pelo estudo, estão a depressão, comer em excesso, privação de sono e fumo.

Assim, nota-se a relevância de se abordar os conceitos de compras por impulso, endividamento e estresse financeiro, mostrando como eles podem estar relacionados e, principalmente, como podem impactar o dia a dia dos consumidores. Discutir a necessidade de se desenvolver hábitos de consumo consciente, mantendo o equilíbrio entre o que é indispensável, os desejos e a condição financeira, tem impacto direto no bem-estar das pessoas.

Dentre as contribuições da pesquisa, destaca-se uma maior compreensão sobre como as compras por impulso e o endividamento antecedem o estresse financeiro, e a identificação dos grupos mais propensos a desenvolver tais problemas. Possibilita-se, a partir de então, que sejam desenvolvidas medidas que ajudem as pessoas que possuem essas dificuldades. Esta pesquisa se propõe ainda a somar conhecimento para a área de administração, especificamente a área financeira, onde as pesquisas sobre finanças comportamentais são insipientes e ainda têm um campo desenvolvimento de novas pesquisas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 COMPRAS POR IMPULSO

2.1.1 Processo de decisão de compra

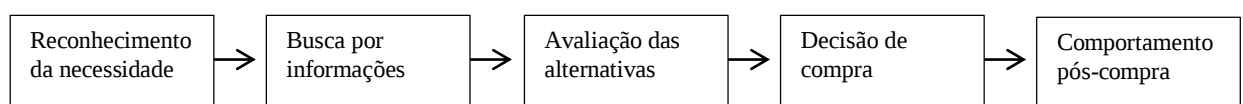
O processo de decisão de compra pode se dar de forma quase instantânea, mas também pode ser um processo demorado e criterioso. Solomon (2016) apresenta três diferentes perspectivas de tomada de decisão que podem influenciar o processo: cognitivo, habitual e afetivo.

- a. Tomada de decisão cognitiva: os consumidores buscam o máximo possível de informações, de forma que se possa escolher um produto em detrimento de opções concorrentes;
- b. Tomada de decisão habitual: os consumidores tomam decisões com pouco ou nenhum esforço, baseadas em “regras práticas” ou pistas presentes no ambiente;
- c. Tomada de decisão afetiva: os consumidores tomam a decisão de compra com base em reações emocionais; estas determinam a reação do consumidor em relação a um produto.

Kotler e Keller (2012) afirmam que os aspectos culturais, sociais, pessoais e psicológicos afetam diretamente a decisão de compra dos consumidores. A cultura é vista como um fator determinante na vida de uma pessoa, ela é composta de subculturas (nacionalidades, religiões, grupos raciais e as regiões geográficas) e diferentes classes sociais, logo cada cultura apresenta preferências nítidas por produtos e marcas em áreas diversas. Ainda segundo os autores, os aspectos sociais são determinados por grupos de referência, família, papéis sociais e status, que exercem influência de forma direta ou indireta sobre as atitudes e comportamento das pessoas. As características pessoais como idade, personalidade, ocupação, estilo de vida, valores, circunstâncias econômicas etc., também influenciam a decisão de compra. Por fim, os principais fatores psicológicos que afetam esse processo são motivação, percepção, aprendizagem e memória.

Segundo Kotler e Armstrong (2014), os consumidores passam por cinco estágios sempre que vão realizar uma compra, que eles denominam processo de decisão de compra. São eles:

Figura 1 – Cinco estágios do processo de decisão de compra do consumidor



Fonte: Kotler e Armstrong, 2014, p. 165.

- a. Reconhecimento da necessidade: é acionada por estímulos internos ou externos. Esta ocorre quando existe um contato com propagandas, por exemplo. Aquela se caracteriza por necessidades normais das pessoas, como sede e fome;
- b. Busca por informações: é a etapa na qual o consumidor decide buscar ou não mais informações que o ajudem no processo de decisão de compra. Se o desejo for mais forte, a compra irá ocorrer sem informações prévias. Caso contrário, ele buscará mais informações;
- c. Avaliação das alternativas: é a forma como os consumidores processam as informações para escolher entre as marcas alternativas. Depende das características pessoais e situação específica de compra de cada um;
- d. Decisão de compra: é uma decisão do comprador sobre qual marca adquirir. Essa escolha pode ser influenciada pelas opiniões das outras pessoas e também por situações inesperadas;
- e. Comportamento pós-compra: refere-se à avaliação do cliente após a compra, à relação entre as expectativas e o desempenho do produto. Se a experiência for positiva, o cliente retorna a comprar, caso contrário, não busca mais o mesmo produto.

Alguns estágios podem ser deixados de lado, pode-se inverter a ordem e até partir direto para a decisão de compra. Tudo depende do grau de necessidade que cada um atribui para determinado bem ou serviço.

Nota-se que os processos descritos acima possuem alguns pontos em comum no processo de decisão de compra, como a busca por informações, a grande influência de características pessoais e também a percepção, a reação do consumidor em relação ao produto. Eles também divergem em alguns momentos, como por exemplo, Solomon (2016) afirma que a tomada de decisão pode acontecer de forma habitual, sem nenhum esforço, já Kotler e Armstrong (2014), mostram que esse processo, essencialmente, ocorre de forma fragmentada e criteriosa.

2.1.2 Conceituação sobre compra por impulso

A compra por impulso acontece de forma repentina e imediata, não há intenções de pré-compra, é um comportamento que tende a ser espontâneo e sem reflexão (BEATTY; FERRELL, 1998). Segundo Engel et al. (2000, apud TRENTIN et al., 2015), a compra por impulso caracteriza-se pelo desejo súbito, espontaneidade e pela urgência. Por conta destas

características, ela é vista como um momento de desequilíbrio psicológico, provocado por um sentimento dominante.

Para Ciribeli e Barbosa (2017) as compras não planejadas, ou compras por impulso, estão diretamente relacionadas com o desejo, trata-se de uma necessidade imediata, uma busca por satisfação pessoal e/ou aceitação social. Os consumidores relacionam felicidade e *status* com a aquisição de bens e serviços, levando-os a um círculo deturpado e vicioso.

Rook e Hoch (1985) apresentam cinco elementos-chave para descrever o comportamento de compras por impulso: desejo súbito e espontâneo de agir, estado de desequilíbrio psicológico, conflito psicológico, redução da avaliação cognitiva dos atributos do produto e consumo sem levar em conta as consequências.

- a. Desejo súbito e espontâneo de agir: impulsos psicológicos, motivados por processos mentais conscientes e inconscientes, geralmente, provocados por estímulos visuais;
- b. Estado de desequilíbrio psicológico: o indivíduo se sente fora de controle, mesmo que temporariamente, envolve a capacidade de recusar gratificações imediatas e esperar por recompensas mais elevadas;
- c. Conflito psicológico: o “bom” que surge ao se satisfazer um impulso deve ser equilibrado com o “ruim” que surge após essa realização. O consumidor deve pesar os benefícios imediatos e as possíveis consequências de longo prazo de se realizar uma compra sem reflexão;
- d. Redução da avaliação cognitiva dos atributos do produto: comportamento quase automático de decisão de compra, em que há alta influência afetiva e baixo controle do processo de decisão;
- e. Consumo sem levar em conta as consequências: uma forma de comportamento neurótico. Para Wishnie (1977, apud ROOK; HOCH, 1985), se vive em um estado constante de caos em que não se imagina as consequências futuras de seus atos.

Deste modo, a compra por impulso pode ser entendida como um ato espontâneo em que o consumidor é levado a agir sem um planejamento prévio, por um momento de desequilíbrio psicológico onde não se leva em conta as possíveis consequências de suas escolhas. Está diretamente ligada às emoções e ao estado de espírito do consumidor.

2.1.3 Motivações para o comportamento de compra por impulso

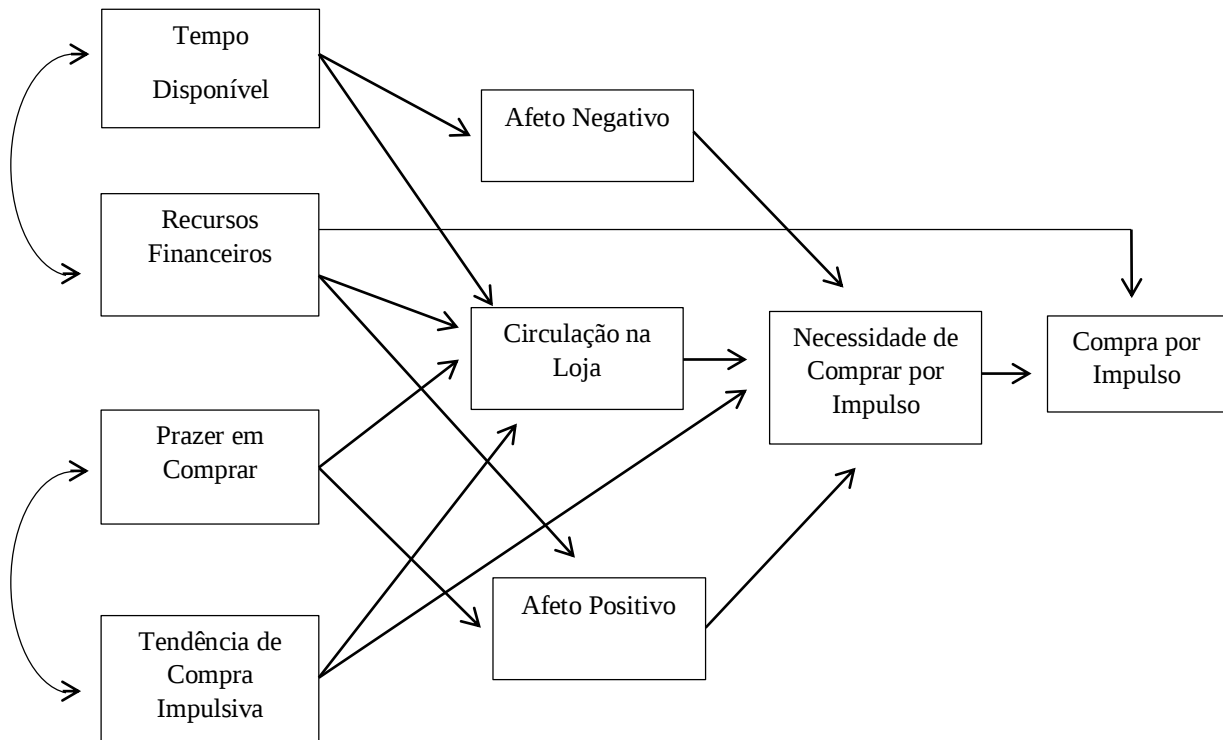
Em uma pesquisa realizada em todo o país, o SPC Brasil (2015) constatou que 100% dos consumidores realizam ou já realizaram compras não planejadas. Uns com mais frequência, outros nem tanto, mas de modo geral, esse é um hábito comum a todos. Eles realizam compras sem planejamento como resposta a estímulos que podem ser internos ou externos. Os fatores internos incluem gênero, idade, renda, emoções, estado de humor e personalidade, são características estritamente individuais. A pesquisa constatou que não há diferenças significativas para idade ou gênero, mas existe uma frequência maior em alguns fatores relativos à impulsividade na Classe A/B do que na Classe C/D/E, provavelmente por causa das restrições do orçamento familiar.

Em relação aos fatores externos, os fatores identificados na pesquisa do SPC Brasil (2015) foram: a influência de promoções (25%), preço (21%), facilidades de pagamento (10%), variedade de produtos (7%) e da experiência de testar o produto na loja (7%). De modo geral, tais fatores referem-se a estímulos ligados ao ambiente social e ao impacto de comunicação percebidos.

Solomon (2016), afirma que pelo menos um terço das compras não planejadas acontecem porque o cliente identifica uma nova necessidade quando interage com o produto; ele sente um desejo irresistível e realiza uma compra por impulso. Elas podem ser provocadas pela exposição dos produtos nas gôndolas, pela distribuição nas vitrines e prateleiras, e também devido às ofertas que ficam em lugares de destaque.

Beatty e Ferrell (1998) desenvolveram um modelo causal do comportamento de compras por impulso e a relação com seus antecedentes (Figura 2). Ele é dividido em dois caminhos: endógeno e exógeno. O primeiro refere-se às emoções positivas e negativas. Já o segundo, é influenciado pelo prazer em comprar, a tendência de compra impulsiva, o tempo e os recursos disponíveis.

Figura 2 – Modelo de Compra por Impulso de Beatty e Ferrell



Fonte: Beatty e Ferrell (1998)

Os autores apresentam quatro variáveis iniciais nesse processo de compra impulsiva (em determinada situação de consumo): tempo disponível, recursos financeiros, prazer em comprar e tendência de compra por impulso. As duas primeiras são classificadas em variáveis de diferenças individuais, as restantes são variáveis situacionais.

Se o indivíduo possuir muito tempo disponível, andará mais pela loja, terá mais tempo para navegação e terá mais oportunidades de compra. O contrário, possuir tempo limitado para fazer compras, pode acarretar frustrações e reações negativas ao ambiente e a todo o contexto.

O segundo ponto apresentado é a disponibilidade de recursos financeiros. Refere-se à quantidade de dinheiro que o consumidor está disposto, e sente que precisa gastar, com determinada compra. É um facilitador e possui influência positiva nos sentimentos do indivíduo.

O prazer em se realizar uma compra é uma variável individual, já que um comprador pode aproveitar mais o contexto de compra do que outro. Se uma pessoa gosta bastante de comprar, provavelmente, ela irá locomover-se mais e ainda usufruir daquele momento.

A última variável diz respeito à propensão que o indivíduo possui de comprar impulsivamente (ROOK, 1987, apud BEATTY; FERRELL, 1998). Os autores definiram esse

ponto como uma tendência de se experimentar desejos, e também o relacionaram à forma de se agir sobre esse desejo.

Por fim, duas outras dimensões são apresentadas, o afeto positivo e o afeto negativo. A primeira é influenciada pelo humor, disposição afetiva e reação ao encontrar o que se deseja, é uma junção de fatores individuais com situacionais. A segunda, por sua vez, refere-se ao estado de espírito, já que ele sendo negativo, pode diminuir o comportamento de aproximação e afetar negativamente o desejo de compra de alguém (BEATTY; FERRELL, 1998).

Verifica-se então, que as compras por impulso podem ser motivadas por questões de cunho pessoal, mas também devido a fatores situacionais e ambientais. São influenciadas pela forma como o cliente recebe a informações do produto, a maneira como está exposto e um preço atrativo, por exemplo, mas também pela experiência que o indivíduo tem e pela expectativa que é criada.

2.2 O ENDIVIDAMENTO

O endividamento e a inadimplência estão diretamente relacionados. Segundo Mette (2016), o endividamento se caracteriza pela geração de uma dívida, como o parcelamento de uma compra, por exemplo. A inadimplência, por sua vez, acontece quando não se honra uma dívida. O acúmulo de dívidas pode acontecer devido à redução da renda oriunda da falta de emprego, mas também ocorre pela falta de controle, quando as pessoas não levam em conta as consequências a longo prazo de se realizar uma compra de bens ou serviços (BONOMO; LAURETT; MAINARDES, 2017).

O SPC Brasil e a CNDL (2018), em uma pesquisa sobre endividamento e impactos nas finanças do consumidor, constataram que 70% dos entrevistados deixaram de pagar ou pagaram com atraso ao menos uma conta no ano de 2017. Apontam esse quadro como consequência de uma má gestão das finanças pessoais e da queda do poder de compra dos brasileiros. Dentre as contas mais mencionadas destacam-se o cartão de crédito (39,3%), o plano de internet (27,6%), o plano de telefone fixo/celular (26,3%) e a TV por assinatura (25,1%).

Segundo a Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - PEIC (2018), o total de famílias que admitiram estar endividadas alcançou a marca de quase 90%. O tipo de dívida relatado pelos entrevistados inclui cartão de crédito, cheque especial, cheque pré-datado, crédito consignado, crédito pessoal, carnês, financiamento de carros e casas, dentre outros. A pesquisa aponta o cartão de crédito como o principal tipo, com 73,7%, seguido do

financiamento de carros com 9,7%, financiamento de casa com 8,8% e dos carnês com 4,5%. A Tabela 1 evidencia o percentual das famílias brasileiras endividadas em duas categorias, famílias com renda de até 10 salários mínimos (s.m.) e acima de 10 salários-mínimos.

Tabela 1 – Nível de endividamento das famílias brasileiras, em relação à renda familiar

Nível de endividamento	Total (%)	Até 10 s. m.* (%)	Mais de 10 s. m. (%)
Muito endividado	26,5	26,8	24,9
Mais ou menos endividado	45,5	45,3	46,2
Pouco endividado	17,7	17,1	20,7
Não tem dívida desse tipo	10,3	10,7	8,3
NS/NR	0,1	0,1	--
Total de endividados	89,6	89,2	91,7

Fonte: Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2018)

Nota-se que 45,5% dos entrevistados admitem estar mais ou menos endividados e 26,5%, muito endividados. Pode-se observar, também, que as respostas dadas por aqueles que recebem “até 10 s. m.” e os que recebem “mais de 10 s. m.” se assemelham bastante. O estudo mostra as implicações que tal situação gera no endividado e em sua família. Afirma que isso pode levar a consequências sociais e, principalmente, psicológicas, como perturbações da saúde física e mental, dissolução das famílias, alcoolismo, exclusão e até à marginalização. Mostra também os efeitos do endividamento sobre o setor da economia, que acaba sentindo a diminuição do consumo privado, o que afeta negativamente o crescimento econômico do país (PIB).

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae/SP (2011) apresenta como principais fatores que levam os consumidores à inadimplência: as dificuldades financeiras, o desemprego, a falta de controle nos gastos, as compras para terceiros, doenças e má fé. Afirma ainda, que a ocorrência maior desses fatores acontece em tempos de crise.

Olivato e Souza (2007) apresentam como principais influenciadores do endividamento: o significado do dinheiro, a oneomania, os desejos e as necessidades, o status social e a falta de planejamento.

- a. O significado do dinheiro: é o grau de importância atribuída. As pessoas dão significado ao dinheiro, para uns ele pode relacionar-se ao reconhecimento social e é tido como uma fonte de prestígio;
- b. A oneomania: é um comportamento consumista, o ato de comprar indiscriminadamente;

- c. Os desejos e as necessidades: é a relação entre o indispensável e o dispensável. Envolve as necessidades sociais e de estima, o ato de planejar o futuro e a inteligência financeira;
- d. O status social: é a localização do indivíduo na pirâmide social. O poder aquisitivo, padrão de vida e o crédito, são fatores que tem função social;
- e. A falta de planejamento: é a maneira como as pessoas programam o uso de seu dinheiro. A não otimização dos recursos pode levar ao endividamento.

Diante disso, pode-se entender que o endividamento é uma questão presente no cotidiano das pessoas. Os aspectos que as levam a esse ponto estão diretamente relacionados com a fonte de renda, a disponibilidade de crédito e à capacidade de gerir de maneira consciente suas finanças, principalmente, no que se refere ao planejamento e discernimento sobre o que é necessário e o que é dispensável.

2.3 O NÍVEL DE ESTRESSE FINANCEIRO

Para Diniz (2013) o estresse financeiro refere-se à percepção de segurança financeira atual e à visão que as pessoas têm sobre sua situação futura. Souza (2017) descreve-o como a relação entre a situação atual, os problemas causados e a falta de capacidade de solucioná-los. Afirmar ainda, que esse estado é antítese do estado de bem-estar financeiro, logo, entender este auxilia na compreensão daquele.

Segundo McGregor e Goldsmith (1998, apud Souza 2017) o bem-estar financeiro é um sentimento baseado na busca pela proteção contra os riscos econômicos, como por exemplo, desemprego, doenças e falência. Para Delafrooz e Paim (2011, apud Diniz 2013), pode ser conceituado como a satisfação com questões materiais e não materiais, a percepção dos recursos financeiros disponíveis, além do valor atribuído aos bens.

Em um relatório apresentado pelo *Consumer Financial Protection Bureau* – CFPB (2015), o órgão americano define bem-estar financeiro como “[...] um estado de ser em que uma pessoa pode cumprir plenamente as obrigações financeiras atuais e contínuas, pode se sentir segura em seu futuro financeiro e é capaz de fazer escolhas que permitem aproveitar a vida.”. O artigo define quatro elementos fundamentais para o bem-estar financeiro:

Quadro 1 – Os quatro elementos do bem-estar financeiro

	PRESENTE	FUTURO
SEGURANÇA	Controle sobre as finanças do dia a dia	Capacidade de lidar com um contratempo financeiro
LIBERDADE DE ESCOLHA	Liberdade escolha financeira para aproveitar a vida	Estar no caminho certo para atingir seus objetivos financeiros

Fonte: Consumer Financial Protection Bureau (2015)

Segundo a pesquisa, sentir-se no controle sobre as finanças do dia a dia, ou seja, saber gerenciar suas finanças, conseguir cobrir despesas e pagar as contas em dia são características de indivíduos que possuem um nível relativamente alto de bem estar financeiro. Assim como ter a capacidade de poder lidar com um contratempo financeiro, como conserto de carro e período de desemprego, por exemplo, que pode ser alcançada com a combinação entre ter apoio de familiares ou amigos e possuir poupanças e seguros de tipos variados.

Aqueles com bem-estar financeiro possuem planos e metas financeiras, trabalham ativamente para economizar, visando, principalmente, a compra de casa ou carro, pagamento de empréstimos estudantis e a aposentadoria. Tais indivíduos também têm a consciência de que podem fazer escolhas que lhes permitem aproveitar a vida, ou seja, não conseguem apenas satisfazer suas “necessidades”, mas também podem realizar seus “desejos” (CFPB, 2015).

O estudo aponta ainda que, o que influencia o nível de bem-estar financeiro desses indivíduos são: os comportamentos financeiros, o conhecimento financeiro, as características pessoais, o ambiente social e econômico e os estágios da vida.

- Comportamentos financeiros: é a capacidade de administrar o dinheiro que sai e o dinheiro que entra. É saber “viver dentro de seus meios” e garantir a manutenção da renda;
- Conhecimento financeiro: é a capacidade financeira de cada indivíduo. É saber como se fazer as coisas e conseguir fazer o que for necessário;
- Características pessoais: é um conjunto formado pelas atitudes pessoais, habilidades não cognitivas e traços de personalidade;
- Ambiente social e econômico: é o contexto no qual o indivíduo se insere. Refere-se à família, amigos e comunidade;
- Estágios da vida: é a influência trazida por comportamentos, hábitos e atitudes desenvolvidos na juventude.

Alcançar um alto nível de bem-estar financeiro não depende apenas do quadro econômico em que o indivíduo se encontra. Seus traços de personalidade, comportamentos, conhecimentos e capacidades financeiras também são de grande influência. Ou seja, é a junção entre o contexto e o comportamento do indivíduo que determina o nível de bem-estar financeiro que será atingido.

O estresse financeiro, segundo Voydanoff (1984, apud Kim e Garman, 2003) é tratado por pesquisadores como dificuldades econômicas, pressão econômica e tensão econômica. É a evolução de uma situação financeira atual, uma antecipação, é a percepção e as preocupações financeiras.

Souza (2017) apresenta quatro características para aquelas pessoas que possuem alto grau de estresse financeiro. (1) Falta de controle sobre suas finanças e gastos, além da preocupação acerca da possibilidade de não ter condições de pagar suas contas ao final do mês; (2) ausência de fundos para emergências, o que impossibilita arcar com despesas inesperadas; (3) não possuem autocontrole para atingir metas financeiras e/ou se programar para o futuro; (4) não tem autonomia nas escolhas pessoais, se elas possuírem consequências financeiras.

Muitos estudos foram realizados acerca do estresse financeiro e das consequências trazidas pelo mesmo. A Financial Finesse (2016) constatou em sua pesquisa que 60% de seus funcionários possuem algum nível de estresse financeiro, aponta ainda como decorrência de tal situação, a privação de sono, comer em excesso, o abuso de substâncias, fumar, problemas de saúde, ansiedade, depressão e problemas de relacionamento.

A Associação Americana de Psicologia apresenta o dinheiro como um importante fator no nível de estresse dos americanos. Em seu último relatório a APA (2017) mostrou que 62% dos americanos sentiram-se estressados por causa do dinheiro, a pesquisa mostra ainda que o estresse relacionado a questões financeiras pode ter um impacto significativo na saúde e bem-estar dos americanos.

Souza (2017) constatou em sua pesquisa que existe uma relação de causalidade estatisticamente significativa entre o estresse financeiro e o comportamento do brasileiro no ambiente de trabalho. Concluiu que quanto maior o nível de estresse financeiro, maior a probabilidade de se faltar ao trabalho, principalmente de forma injustificada.

Visto isso, percebe-se que o estresse financeiro pode ter impacto no dia a dia e em vários aspectos da vida das pessoas. Problemas psicológicos, emocionais, distúrbios alimentares e de sono e o absenteísmo são algumas das consequências de não se ter total controle sobre sua vida financeira.

2.4 MODELO TEÓRICO E HIPÓTESES DE PESQUISA

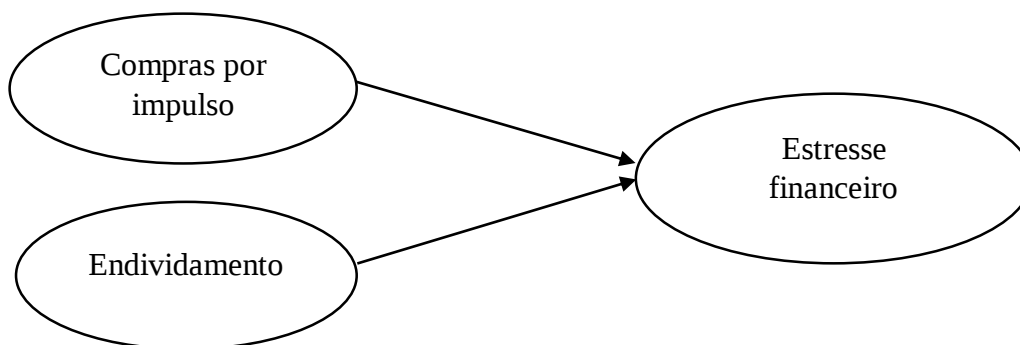
Analisando o corpo teórico acima exposto, percebe-se que as três variáveis estão presentes no cotidiano das pessoas e, principalmente, impactam diretamente no bem-estar dos indivíduos. O modelo teórico proposto neste estudo se fundamenta no quadro teórico das Finanças Comportamentais, especificamente acerca do comportamento de compras por impulso e do endividamento e a influência destes sobre estresse financeiro.

Nota-se que essa relação ainda é pouco explorada, apesar de existirem pesquisas que tratam da correlação entre compras por impulso e endividamento (BONOMO, 2013; CIRIBELI; BARBOSA, 2017; BONOMO; LAURETT; MAINARDES, 2017). Isto posto, no presente trabalho o nível de estresse financeiro foi considerado algo a ser influenciado, ou seja, uma variável dependente. Logo, a compra por impulso e o endividamento são variáveis independentes. Sendo assim, formularam-se as seguintes hipóteses:

H1: A compra por impulso afeta o estresse financeiro.

H2: O endividamento afeta o estresse financeiro.

Figura 3 – Relações esperadas dos fatores com o nível de estresse financeiro



Fonte: elaborado pela autora (2019).

Nesse sentido, a figura 3 apresenta uma síntese das relações esperadas entre as compras por impulso e o endividamento, para com o nível de estresse financeiro. Espera-se, por meio da presente pesquisa, obter-se uma explicação sobre essas influências.

3 METODOLOGIA

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

A presente pesquisa se constitui de um estudo quantitativo do tipo explicativo. A pesquisa explicativa, para Gil (2002, pag. 42), busca “identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos.”, ou seja, trata relações de influência, impacto ou efeito. Segundo Mascarenhas (2012) “Como o próprio nome indica, a pesquisa quantitativa baseia-se na quantificação para coletar e, mais tarde, tratar os dados obtidos”, explica ainda que a capacidade de generalização se torna mais segura nesse tipo de pesquisa, pois utiliza métodos de análise estatísticos.

Quanto aos procedimentos técnicos, trata-se em uma pesquisa de levantamento, que para Mascarenhas (2012), consiste em colher informações de determinado grupo e, com o auxílio da estatística, tirar conclusões sobre o mesmo. Além de ter um melhor entendimento sobre o comportamento da população, visto que existe um contato direto com as pessoas estudadas. Gil (2002, pag. 51) afirma que tais pesquisas “caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer [...]”. Já no que se refere ao desenvolvimento no tempo, caracteriza-se como um estudo seccional ou transversa. Cooper e Schindler (2016) afirmam que “são feitos uma vez e representam uma fotografia de determinado momento”, ou seja, um recorte, os dados são coletados em um determinado período do tempo.

3.2 DEFINIÇÃO DAS VARIÁVEIS

Faz-se necessário evidenciar as definições constitutivas (DC) e as definições operacionais (DO) dos constructos da pesquisa, a fim de facilitar a compreensão sobre a os conceitos e como eles foram mensurados no presente estudo. A definição constitutiva refere-se à descrição e fundamentação teórica utilizada, já a definição operacional é a definição em termos de padrões empíricos (COOPER; SCHINDLER, 2016). As variáveis independentes (compras por impulso e endividamento) e a variável dependente (estresse financeiro) da presente pesquisa estão descritas a seguir:

3.2.1 Compras por impulso

D.C.: é uma compra que acontece de forma repentina e imediata, quando não há intenções de pré-compra; é um comportamento que tende a ser espontâneo e sem reflexão (BEATTY; FERRELL, 1998).

D.O.: a variável latente compras por impulso foi operacionalizada a partir de um conjunto de afirmativas em escala likert composto por 11 itens, dispostos entre as questões 01 e 11 do bloco B do questionário presente no apêndice A. A primeira afirmativa versa sobre o nível de impulsividade e os itens restantes se relacionam com os fatores ambientais e questões intrínsecas/comportamentais.

3.2.2 Endividamento

D.C.: caracteriza-se pela geração de uma dívida, como o parcelamento de uma compra, por exemplo (METTE, 2016). O endividamento está diretamente relacionado com a fonte de renda, a disponibilidade de crédito e à capacidade de gerir de maneira consciente as finanças.

D.O.: a variável latente endividamento foi operacionalizada a partir de um questionário contendo 14 itens em escala likert, dispostas entre as questões 01 e 14 do bloco C do questionário presente no apêndice A. Um dos itens se refere ao comprometimento da renda com dívidas; outro item versa sobre a frequência na qual o respondente se endivida; e as doze afirmativas restantes tratam sobre os principais responsáveis pelo endividamento dos entrevistados.

3.2.3 Nível de bem-estar financeiro/estresse financeiro

D.C.: refere-se à percepção de segurança financeira atual e à visão que as pessoas têm sobre sua situação futura (DINIZ, 2013).

D.O.: a variável dependente nível de estresse financeiro foi operacionalizada a partir de um questionário com 8 itens em escala likert, dispostos entre as questões 01 e 08 do bloco A do questionário presente no apêndice A. Quatro destes itens se relacionam ao estado de bem-estar financeiro atual e as outras quatro afirmativas versam sobre a percepção ou sentimento do entrevistado com o seu estado de bem-estar financeiro. Desta forma, a variável mensurada é o bem-estar financeiro, ou seja, maiores valores obtidos nesta escala sugerem mais bem-estar

financeiro (menor estresse financeiro), enquanto os menores valores obtidos na no construto indicam um estado de alto estresse financeiro.

3.3 INSTRUMENTO DE PESQUISA: ELABORAÇÃO DE ITENS

O instrumento de pesquisa utilizado neste estudo foi composto por escalas validadas para os construtos “nível de estresse financeiro”, “escala de impulsividade” e “escala de endividamento”, além de um bloco de questões sobre a caracterização do respondente. Para mensurar o índice de estresse financeiro, usou-se a Escala *InCharge* de Estresse Financeiro/Bem-Estar Financeiro, desenvolvida por Prawitz et al. (2006), e traduzida e validada no Brasil por Souza (2017). Estas questões são do tipo escala Likert, variando entre 1 e 10, e estão localizadas no bloco A do questionário.

As variáveis independentes da pesquisa também foram mensuradas em escalas. Para a escala de impulsividade, utilizou-se a escala proposta por Rook e Fisher (1995) e para a escala de endividamento, a escala apresentada pela Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - CNC (2011, apud BONOMO, 2013), ambas validadas por Bonomo (2013). Foram feitas adaptações nas escalas para variar de 1 a 10, e na primeira questão da Escala de Endividamento (comprometimento da renda com dívidas) para 1 se referir a Não e 10 a Totalmente.

O questionário foi dividido em quatro blocos de perguntas (A, B, C e D). Iniciando pelo estresse financeiro (A), que mede o nível de estresses financeiro individual a partir da média aritmética simples das respostas dadas às 8 perguntas.

O bloco B trata das compras por impulso e engloba 1 pergunta genérica, para medir o nível de impulsividade de compra; 5 perguntas que relacionam a impulsividade de compras com fatores ambientais/exógenos; e 5 perguntas que tratam a relação da compra não planejada com questões intrínsecas/comportamentais do processo de decisão de compra (BONOMO, 2013).

O bloco C refere-se à escala de endividamento pessoal/familiar. Com 1 pergunta que mede o comprometimento da renda com dívidas; 1 pergunta genérica para determinar a periodicidade do endividamento; e 12 para apontar os principais responsáveis pelo endividamento (BONOMO, 2013).

O último bloco (D), visa obter informações que caracterizam o perfil socioeconômico do respondente. Inclui gênero, idade, estado civil, se está trabalhando, a categoria do trabalho e renda familiar.

3.4 POPULAÇÃO, AMOSTRA E COLETA DE DADOS

A população deste estudo é formada por alunos do Curso de Administração da Universidade Federal Rural do Semi-Árido - UFERSA Campus Mossoró. A pesquisa contou com 158 respondentes válidos e ocorreu entre os dias 07 e 15 de março de 2019.

A coleta de dados se deu por meio de um questionário estruturado, aplicado pela própria pesquisadora, no Bloco de aulas IV da UFERSA. Como ferramenta de coleta de dados utilizou-se os questionários de forma impressa que foram respondidos individualmente por cada entrevistado, sendo considerado como válido após o preenchimento de todas as perguntas. O tempo para responder ao questionário foi, em média, de 7 minutos, conforme o pré-teste aplicado anteriormente.

3.5 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE DADOS

Para analisar os dados da pesquisa fez-se uso das técnicas listadas no Quadro 2.

Quadro 2 - Técnicas de tratamento dos dados utilizadas na pesquisa

		Tratamento de dados
Objetivos específicos	Medir o nível de estresse financeiro, a compras por impulso e o endividamento dos alunos do curso de administração;	Estatística Descritiva Análise Fatorial Exploratória Análise de Confiabilidade (α de Cronbach) Análise de Cluster
	Analisar a relação entre compras por impulso e o nível de estresse financeiro;	Análise Discriminante Análise de Regressão
	Analisar a relação entre endividamento e o nível de estresse financeiro	Análise Discriminante Análise de Regressão

Fonte: elaborado pela autora (2019).

A análise univariada foi utilizada para verificar a caracterização geral da amostra. Para averiguar a dimensionalidade dos construtos, optou-se pela análise fatorial exploratória (AFE),

técnica que tem por objetivo sintetizar um conjunto de variáveis observadas em um menor número de fatores intrínsecos. A averiguação da adequabilidade dos dados para o uso da técnica se deu pelos testes de debruço por meio do teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), a matriz de correlações anti-imagem, e o teste de Esfericidade de Bartlett e sua significância. A análise fatorial exploratória indica o número de fatores a serem formados a partir do autovalor e variância explicada. As cargas fatorais e a distribuição das variáveis em dimensões são resultado desta análise. A confiabilidade das dimensões de cada construto foi auferida por meio do alpha de Cronbach, que, segundo Field (2009) “geralmente afirma-se que um valor de 0,7-0,8 é aceitável para o α de Cronbach e valores substancialmente mais baixos indicam uma escala não confiável”.

O bem-estar financeiro / estresse financeiro foi coletado em sua forma métrica, por meio de escala likert. Para transformar a variável em nível de estresse financeiro, utilizou-se a análise de *cluster*, que é tem por objetivos agrupar as observações segundo suas características, formando grupos homogêneos.

Para testar as hipóteses da pesquisa, foram utilizadas duas técnicas de análise de dados: a análise discriminante e a análise de regressão múltipla. Para testar as relações das variáveis independentes com o nível de estresse financeiro, enquanto variável categórica, utilizou-se a técnica de análise discriminante. Esta técnica visa construir um modelo que preveja a divisão da amostra em grupos/categorias, a partir das variáveis independentes do modelo. A análise de regressão múltipla foi utilizada para testar as relações das variáveis independentes com o índice de estresse financeiro, enquanto variável métrica. A análise de regressão também busca construir uma equação, mas essa descreve a relação entre as variáveis de compras por impulso para com o estresse financeiro e as variáveis do endividamento para com o estresse financeiro.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL DA AMOSTRA

Com o objetivo de analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no nível de estresse financeiro dos alunos do curso de Administração, aplicou-se 158 questionários com os estudantes em questão. Para composição das características socioeconômicas da amostra utilizou-se o quarto bloco de perguntas (D), do qual obteve-se as estatísticas expostas abaixo:

Tabela 2 – Características socioeconômicas

Gênero	Feminino	53%
	Masculino	46%
Estado Civil	Solteiro (a)	66%
	Casado (a)	27%
	Divorciado (a)	6%
Trabalha	Sim	91%
	Não	8%
Categoria	Autônomo	1%
	Emprego	67%
	Empresário (a)	5%
	Estágio	15%
	Não	8%
Renda	Até 1	13%
	1 a 2	44%
	2 a 3	22%
	3 a 4	10%
	Mais de 4	9%
Idade	Média	27

Fonte: elaborado pela autora (2019).

Observa-se uma maior incidência de jovens mulheres dentre os entrevistados da amostra (53%), com idade média de 27 anos e, em sua maior parte, solteira (66%). Quanto ao trabalho, a grande maioria exerce uma atividade remunerada (91%), com maior número voltado para empregos (67%), seguido de estágio (15%). Já em relação à renda familiar, nota-se que a maior parcela (44%) recebe entre 1 e 2 salários mínimos e que apenas 9% recebe mais de 4 salários mínimos.

4.2 ANÁLISE DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS

Antes de iniciar a análise das variáveis da pesquisa, realizou-se uma análise exploratória dos dados, a fim de detectar a presença de *outliers* ou valores ausentes. A análise não identificou anomalias na amostra, e procedeu-se com a análise descritiva, a fim de “(a) caracterizar o que é típico no grupo; (b) indicar a variabilidade dos indivíduos no grupo, e (c) verificar como os indivíduos se distribuem em relação a determinadas variáveis” (GIL, 2008: p. 161).

4.2.1 Estresse Financeiro / Bem-estar financeiro

A variável índice de estresse financeiro é formada por 8 indicadores. A análise de correlação dos itens apresentou correlações positivas e significantes entre os itens, variando entre 0,382 e 0,787 (apêndice B). O resultado destas correlações não sugere sobreposição entre os itens, e indica que os dados podem ser submetidos à uma análise fatorial. A Tabela 3 expõe as métricas que se referem ao índice de estresse financeiro.

Tabela 3 – Estatísticas do Índice de Estresse Financeiro

		N	Média	Desvio padrão
Índice de estresse financeiro	EF1	158	5,0316	2,46096
	EF2	158	4,6203	2,41705
	EF3	158	4,1013	2,05711
	EF4	158	5,1203	2,81795
	EF5	158	3,6203	2,85221
	EF6	158	4,7342	2,53992
	EF7	158	3,1076	2,03969
	EF8	158	4,5759	2,22119
KMO	0,884		Bartlett (sig)	799,79 (0,000)
Alfa de Cronbach	0,907			

Fonte: elaborado pela autora (2019).

Na escala utilizada, os maiores valores indicam alto bem-estar financeiro e os valores mais baixos indicam alto estresse financeiro. Com exceção dos itens EF1 (estresse financeiro) e EF4 (possibilidade de não pagar as despesas), os demais apresentaram média inferiores à 5, sugerindo que estes indivíduos apresentam um alto estresse financeiro. Ao se analisar especificamente a variável “estresse financeiro” (EF1), nota-se que 55% do percentual

acumulado admite possuir algum nível negativo de estresse financeiro, sendo 13% de estresse esmagador. Já na variável de “satisfação com a situação financeira atual” (EF2) que apresenta uma média de 4,62, 18% alega insatisfação e o acumulado demonstra que 56% está insatisfeito, mesmo que parcialmente. A variável “situação financeira atual” (EF3) detém um percentual de 80% que se sente preocupado de alguma forma (sobrecarregado e às vezes sinto-me preocupado). As variáveis “possibilidade de não pagar as despesas” (EF4), “deixar de sair por falta de dinheiro” (EF6) e “almejar o próximo salário” (EF7) obtiveram, respectivamente, 58%, 63% e 84% de respostas que demonstram uma certa frequência nestes comportamentos. Possuindo um percentual de confiança (concordância) de 75% (sem confiança e pouca confiança), a variável “despesa emergencial” (EF5) recebeu o maior número de respostas (37%) no ponto mais negativo da escala. A última variável “estresse com as finanças em geral” (EF8) tem 61% de suas respostas voltadas para um nível de estresse intenso (estresse esmagador e alto estresse), além de menos de 1% com nenhum estresse.

Utilizou-se a técnica de análise fatorial exploratória (AFE) para tratar a variável índice de estresse financeiro. Para atestar a adequabilidade da amostra à análise fatorial, utilizou-se dos testes de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) e de Esfericidade de Bartlett, e ambos indicam a adequação dos dados à técnica, como se observa na Tabela 3. Como resultado da análise fatorial, os dados indicam que o índice de estresse financeiro é uma variável unidimensional, cuja confiabilidade foi demonstrada pelo alfa de Cronbach de 0,907, que indica que o construto é confiável. As comunalidades e as cargas fatoriais do construto estão evidenciadas na Tabela 4.

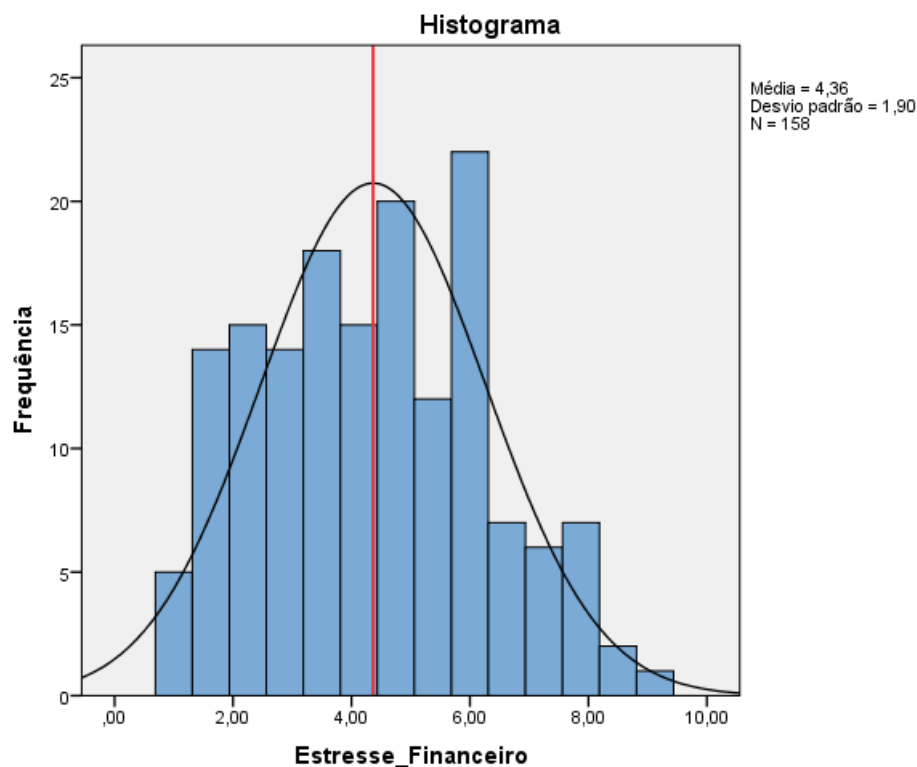
Tabela 4 –Matriz de Fatores Rotacionada

Variáveis	Comunalidades	Carga Fatorial
		Componente
EF1	0,759	0,871
EF2	0,667	0,816
EF3	0,772	0,879
EF4	0,480	0,693
EF5	0,496	0,704
EF6	0,617	0,786
EF7	0,467	0,683
EF8	0,730	0,854
Autovalor		4,987
% variância explicada		62,342

Fonte: elaborado pela autora (2019).

Quase todos os valores de comunalidade estão acima de 0,5, com exceção de EF4, EF5 e EF7, o que indica o quão bem cada variável é explicada pelo fator. A carga fatorial demonstra alta correlação entre as variáveis e o fator, pois todas estão acima de 0,4, o que justifica a unidimensionalidade (FIELD, 2009). Com um autovalor de 4,987, nota-se que 62,34% do construto “estresse financeiro” é explicado pelas variáveis do estudo. A distribuição de frequências (histograma), do Índice de Estresse Financeiro está apresentado no Gráfico 1.

Gráfico 1 – Histograma do Índice de Estresse Financeiro



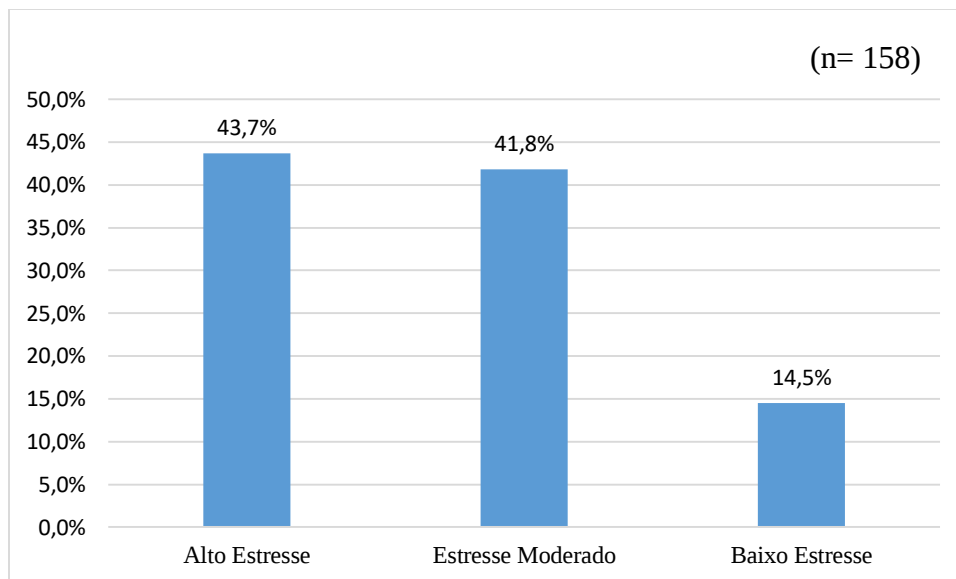
Fonte: elaborado pela autora (2019).

Conforme mencionado anteriormente, o índice de estresse financeiro se dá por meio da média aritmética simples. Na amostra estudada o índice foi de 4,36, o que indica um alto estresse financeiro / baixo bem-estar financeiro, de acordo com Prawitz et al. (2006). A terminologia descritiva-normativa de como interpretar o índice de estresse financeiro e bem-estar financeiro pode ser vista no apêndice c.

Para transformar o índice de estresse financeiro / bem-estar financeiro em uma variável categórica “nível de estresse financeiro / bem-estar financeiro”, utilizou-se a análise de *cluster*. Optou-se pelo método hierárquico para determinar o número de grupos a serem formados. A análise do dendograma indicou a formação de três grupos. A seguir, utilizou-se o agrupamento

de K-médias a fim de separar os indivíduos nestes grupos. O teste de análise de variância (ANOVA) indicou que os perfis dos grupos são estatisticamente diferentes ($F=410,602$; $Sig.=0,000$), ou seja, os indivíduos que estão nos grupos apresentam níveis de estresse financeiro distintos entre si. A distribuição dos indivíduos nos grupos está representada no gráfico 2.

Gráfico 2 - Nível de Estresse Financeiro por grupos



Fonte: elaborado pela autora (2019).

O primeiro grupo formado foi composto por 23 indivíduos (14,58% da amostra). A média do índice de estresse financeiro deste grupo é 7,41, o que indica alto bem-estar financeiro / baixo estresse financeiro. O segundo grupo, formado por indivíduos com estresse moderado, é composto por 66 estudantes, representando 41,77% da amostra e apresentou média de 5,17. Por fim, o maior grupo foi formado por indivíduos com alto nível de estresse. Este grupo foi composto por 69 indivíduos, que apresentaram média 2,58.

A distribuição dos respondentes em relação ao estresse financeiro destoa da pesquisa de Prawitz et al. (2006), em que a população americana apresentou um resultado mais equilibrado com índices de 30%, 28% e 42%, respectivamente. Souza (2017), por sua vez, também obteve resultados diferentes em sua pesquisa com trabalhadores brasileiros, sendo 23,03% com alto estresse, 54,38% com estresse moderado e 22,59% com baixo estresse financeiro. A concentração do estresse financeiro nas categorias alto estresse e estresse moderado pode ser um reflexo da faixa etária estudada e da renda média da região, uma vez que aproximadamente 80% dos jovens da pesquisa têm renda abaixo de 3 salários-mínimos.

4.2.2 Escala de Impulsividade

A Escala de Impulsividade é formada por 11 indicadores. A análise de correlação dos itens apresentou correlações positivas e significantes, variando entre 0,122 e 0,709 (apêndice D). Tal resultado não sugere sobreposições e podem ser submetidas à uma análise fatorial. A Tabela 5 expõe as métricas que se referem à escala de impulsividade.

Tabela 5 – Estatísticas da Escala de impulsividade

		N	Média	Desvio padrão
Escala de impulsividade	EI1	158	5,2215	2,67716
	EI2	158	4,0633	2,18764
	EI3	158	3,9367	1,98300
	EI4	158	4,1835	2,09591
	EI5	158	6,8861	2,56874
	EI6	158	4,7595	2,32524
	EI7	158	4,6392	2,57182
	EI8	158	4,0886	2,32784
	EI9	158	3,6076	2,21413
	EI10_R	158	4,5506	2,59727
	EI11	158	5,4177	2,42916
KMO	0,845		Bartlett (sig)	817,468 (0,000)

Fonte: elaborado pela autora (2019).

A EI10 (planejamento de compras) é uma escala reversa pois seu sentido encontra-se oposto ao dos outros itens, logo fez-se necessário inverter os valores atribuídos na escala. Analisando o construto Escala de Impulsividade, nota-se que com exceção dos itens (compras não planejadas) EI1, (promoções) EI5 e (imprudência nas compras) EI11, as demais variáveis possuem médias abaixo de 5, o que sugere que a maioria dos indivíduos discordam das demais afirmativas. A variável (compras não planejadas) (EI1) apresenta média 5,22, desvio padrão 2,67, tem apenas 7% de respondentes que concordam totalmente, mas 49% dos estudantes pesquisados admite fazer compras não planejadas com alguma frequência. O item “influência de vitrines” (EI2) detém 12% das respostas em “discordo totalmente” e possui um acumulado de 74% que discordam de alguma forma. Os itens “manipular produtos” (EI3) e “sentimento de tristeza” (EI9) registraram as médias mais baixas (3), o que é justificado por possuírem, respectivamente, 77% e 81% de discordância (total e parcial). A “indicação de terceiros” (EI4)

tem 73% de discordância (total ou parcial), média 4,18 e desvio padrão de 2,09. A variável “promoções” (EI5) possui a maior média (6,88) e apresenta um acumulado de concordância de 66% (total e parcial), dos quais 24% concordam totalmente.

Com média 4,75, a variável “atmosfera de loja” (EI6) dispõe de 62% de respondentes que discordam (total ou parcialmente) e apenas 3% concordam totalmente. Os itens EI7 e EI8 possuem desvio padrão 2,57 e 2,32 e médias 4,6 e 4,08, respectivamente. Apresentam uns dos maiores percentuais de discordância total, 18% e 21%, nesta ordem, ficando atrás apenas do item EI9 com 24%. Por último, as variáveis “planejamento de compras” (EI10) e “imprudência nas compras” (EI11) mostraram-se conexas, pois a primeira tem um acumulado de 66% de concordância (total e parcial), já a segunda mostra que, pelo menos, 47% discorda (total e parcial) sobre ser imprudente no momento da compra.

Utilizou-se a técnica de análise fatorial exploratória para tratar a variável compras por impulso. Para atestar a adequabilidade da amostra à análise fatorial, utilizou-se dos testes de KMO e de Esfericidade de Bartlett, e ambos indicam a adequação dos dados à técnica, como se observa na Tabela 6. Como resultado da análise fatorial, os dados indicam que a variável compras por impulso é composta por três dimensões que serão descritas a seguir.

Tabela 6 – Resultados da AFE para Compras por Impulso

Variáveis	Comunalidades	Cargas fatoriais		
		1	2	3
EI1	0,692	0,284	0,901	
EI2	0,491	0,591	0,304	0,215
EI3	0,593	0,795	0,221	0,239
EI4	0,507	0,735		0,251
EI5	0,412	0,331	0,482	
EI6	0,33	0,478	0,219	
EI7	0,614	0,336		0,684
EI8	0,635	0,21	0,234	0,874
EI9	0,49	0,243	0,301	0,607
EI10_R	0,435		0,638	
EI11	0,509	0,301	0,613	0,225
Autovalor		5,061	1,319	1,126
% Variância Explicada		46,006%	11,988%	10,233%
Alpha de Cronbach		0,788	0,814	0,837

Fonte: elaborado pela autora (2019).

O fator 1 é formado por quatro itens e tem o autovalor igual a 5,061, o que explica 46,006% da variância total. A confiabilidade foi demonstrada pelo alfa de Cronbach de 0,788.

Esta dimensão é composta pelas variáveis “influência de vitrines” (EI2), “manipular produtos” (EI3), “indicação de terceiros” (EI4) e “atmosfera de loja” (EI6), que indicam questões ligadas à recepção dos estímulos por meio dos sentidos. Assim, denominou-se o fator como **Fatores Sensoriais**.

O fator 2, também formado por quatro variáveis, tem o autovalor igual a 1,319, o que explica 11,988% da variância total. Para esse fator, o coeficiente alfa de Cronbach estimado foi de 0,814. Composto pelos itens “compras não planejadas” (EI1), “promoções” (EI5), “planejamento de compras” (EI10_R) e “imprudência nas compras” (EI11), recebeu a denominação de **Fatores Intrínsecos**.

Já o fator 3 é composto de três itens e um autovalor de 1,126, o que explica 10,233% da variância total. O Alfa de Cronbach estimado, por sua vez, foi de 0,837. Formado pelas variáveis “sentimento” (EI7), “sentimento de alegria” (EI8) e “sentimento de tristeza” (EI9), o fator recebeu o nome de **Fatores Estritamente Emocionais**.

4.2.3 Escala de Endividamento

A variável escala de endividamento é formada por 14 indicadores. A análise de correlação dos itens apresentou correlações positivas e significantes, variando entre 0,023 e 0,870 (apêndice E). O resultado destas correlações não sugere sobreposição entre os itens e indica que os dados podem ser submetidos à uma análise fatorial. A Tabela 7 expõe as métricas que se referem à escala de endividamento.

Tabela 7 – Estatísticas da Escala de endividamento

		N	Média	Desvio padrão
Escala de endividamento	EE1	158	5,4114	2,78332
	EE2	158	5,5316	3,28609
	EE3	158	5,7089	3,17896
	EE4	158	8,7911	2,45482
	EE5	158	1,7848	2,10653
	EE6	158	2,9873	2,66611
	EE7	158	1,1962	,96736
	EE8	158	3,1329	2,26607
	EE9	158	6,3038	2,83227
	EE10	158	6,7025	2,75198
	EE11	158	4,4304	2,98055
	EE12	158	1,8291	1,93589

	EE13	158	2,6456	2,97779
	EE14	158	6,6899	6,40253
KMO	0,765		Bartlett (sig)	998,694 (0,000)

Fonte: elaborado pela autora (2019).

O construto Escala de Endividamento apresenta as maiores médias nas variáveis “pagamento integral da fatura do cartão” (EE4), “comprometimento do orçamento” (EE9), “ter dívidas por falta de planejamento” (EE10) e “sempre tenho dívidas a pagar” (EE14). Mesmo com um acumulado de 63% (total e parcial) admitindo ter o orçamento comprometido com dívidas (EE9), a grande maioria (72% - concordam totalmente) alega pagar de forma integral sua fatura de cartão de crédito (EE4). As variáveis “ter dívidas por falta de planejamento” (EE10) e “sempre tenho dívidas a pagar” (EE14) apresentam, respectivamente, 69% e 52% de concordância de forma parcial ou total, o que indica a compra impulsiva como um fator que compromete a renda.

As menores médias, por sua vez, se evidenciam nas variáveis “ter contratado crédito pessoal” (EE5), “ter carnês a pagar” (EE6), “pagamento com cheque pré-datado” (EE7), “compre agora, pense depois” (EE8), “endividado e comprando a crédito” (EE11), “ter dívidas em atraso” (EE12) e “pagamento de dívidas sempre em atraso” (EE13). Destaca-se que 94% discordam totalmente da utilização com frequência de cheques pré-datados (EE7), 81% discordam totalmente da contratação de crédito pessoal (EE5) e que 93% (total e parcialmente) declaram não ter dívidas em atraso (EE12).

As demais variáveis, “comprometimento de renda com dívidas” (EE1), “compras parceladas com cartão de crédito” (EE2), “portar cartões” (EE3) e apresentaram, respectivamente, 50%, 48%, 48% de discordância (total e parcial), o que condiz com as médias que tendem à neutralidade.

Utilizou-se a técnica de análise fatorial exploratória para tratar a variável escala de endividamento. Para atestar a adequabilidade da amostra à análise fatorial, utilizou-se dos testes de KMO (0,765) e de Esfericidade de Bartlett (998,694; sig.= 0,000), e ambos indicam a adequação dos dados à técnica. Foram excluídas da análise as variáveis que apresentaram baixa comunalidade e baixa carga fatorial para todos os fatores. Como resultado da análise fatorial, os dados indicam que a variável escala de endividamento é composta por três dimensões que serão explicadas a seguir.

Tabela 8 – Resultados da AFE para Escala de Endividamento

Variáveis	Comunalidades	Cargas fatoriais		
		1	2	3
EE1	0,529	0,675	0,208	
EE2	0,687	0,815		
EE3	0,583	0,76		
EE5	0,26		0,502	
EE6	0,213		0,424	
EE7	0,122		0,32	
EE8	0,529	0,666	0,235	
EE9	0,937	0,22		0,939
EE10	0,813	0,285		0,853
EE11	0,793	0,877		
EE12	0,711		0,829	
EE13	0,572		0,728	0,203
Autovalor		4,244	2,129	1,126
% Variância Explicada		35,367%	17,745%	10,233%
Alpha de Cronbach		0,882	0,695	0,837

Fonte: elaborado pela autora (2019).

A primeira dimensão do endividamento possui um autovalor de 4,244, o que explica 35,367% da variância e o alfa de Cronbach estimado foi igual a 0,882, o que indica a sua confiabilidade. Este fator é formado por cinco itens: “comprometimento de renda com dívidas” (EE1), “compras parceladas com cartão de crédito” (EE2), “portar cartões” (EE3), “compre agora, pense depois” (EE8) e “endividado e comprando a crédito” (EE11). Estes elementos remetem a um comportamento que leva ao aumento do endividamento por meio da continuidade do uso do crédito disponibilizado. Assim, o fator foi denominado **Uso intensivo de Crédito**.

O segundo fator possui um autovalor igual a 2,129, explicando 17,745% da variância total, e o alfa de Cronbach estimado de 0,695, que indica uma confiabilidade aceitável. Também composto de cinco itens, “ter contratado crédito pessoal” (EE5), “ter carnês a pagar” (EE6), “pagamento com cheque pré-datado” (EE7), “ter dívidas em atraso” (EE12) e “pagamento de dívidas sempre em atraso” (EE13), este fator remete a um comportamento recorrente, cuja origem se dá em um momento anterior. Assim, este fator recebeu a denominação **Problemas com Dívidas**.

Com um autovalor igual a 1,538, o que explica 12,820% da variância total; e um alfa de Cronbach de 0,930, o terceiro e último fator é composto por dois itens: “comprometimento do orçamento” (EE9) e “ter dívidas por falta de planejamento” (EE10). Uma vez que o orçamento é um tipo de planejamento, observa-se que esta é a essência do fator formado. Por isso, esta dimensão foi denominada **Ausência de Planejamento**.

4.3 TESTES DE HIPÓTESES

4.3.1 Análise Discriminante

Com o objetivo de analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no nível de estresse financeiro, enquanto variável categórica, dos alunos do curso de administração, utilizou-se a análise discriminante. Através da técnica, objetiva-se obter um modelo que permita classificar os indivíduos nas categorias Alto Estresse, Estresse Moderado e Baixo Estresse, a partir das variáveis da pesquisa: compras por impulso e endividamento. Para tanto, utiliza-se a função discriminante linear de Fisher:

$Z_n = a + W_1X_1 + W_2X_2 + \dots + W_nX_n$, onde:

Z_n = escore discriminante da função

a = intercepto

W = ponderação discriminante para a variável independente

X = variável independente

A tabela 9 mostra os testes de igualdade de médias para as categorias. Com o objetivo de rejeitar a hipótese nula, as hipóteses testadas são:

H_0 = média dos grupos são iguais

H_1 = média dos grupos são diferentes.

A partir das saídas da análise discriminante na Tabela 9, e considerando um nível de significância $\alpha = 5\%$, percebe-se que apenas a variável Fatores Sensoriais (EI_Fat1), uma dimensão do construto Compras por Impulso tem o nível de significância maior que 0,05 e não rejeita a hipótese nula. Isso sugere que apenas essa variável não é significativa para proporcionar a diferenciação dos casos entre os grupos.

Tabela 9 - Testes de igualdade de médias de grupo

	Lambda de Wilks	F	df1	df2	Sig.
EI_Fat1	,995	,392	2	155	,677
EI_Fat2	,885	10,047	2	155	,000
EI_Fat3	,946	4,391	2	155	,014
EE_Fat1	,809	18,348	2	155	,000
EE_Fat2	,934	5,495	2	155	,005
EE_Fat3	,778	22,159	2	155	,000

Fonte: elaborado pela autora (2019).

Os autovalores (eigenvalues) mostram que duas funções correspondem a 100% da variância explicada em relação à diferença entre grupos. Na tabela 10 também se pode observar que a correlação canônica indica que a função 1 explica aproximadamente 33% da discriminação entre os grupos; uma vez que, de acordo com Hair (2005), deve-se elevar o resultado da correlação canônica ao quadrado para observar o poder de explicação do modelo. Assim, tem-se $(0,574)^2 = 0,329$, ou seja, a função 1 explica 33% da discriminação entre grupos, enquanto a função 2 explica 6% ($0,246^2 = 0,060$) da discriminação entre grupos.

Tabela 10 – Autovalores

Função	Valor próprio	% de variância	% cumulativa	Correlação canônica
1	,490 ^a	88,4	88,4	,574
2	,064 ^a	11,6	100,0	,246

a. As primeiras 2 funções discriminantes canônicas foram usadas na análise.

Fonte: elaborado pela autora (2019).

Para testar a significância das funções discriminantes, utilizou-se o teste Lambda de Wilks (cf. Tabela 11). O objetivo do teste é obter uma significância abaixo de 0,05, indicando que as médias devem ser significativamente diferentes para melhor discriminar os grupos. O teste das funções “1 até 2” apresenta o teste para as duas funções ao mesmo tempo. A significância igual a 0,000, ou seja, menor que 0,05, indica que a função discriminante é altamente significativa. O teste das funções “2”, por sua vez, trata a função 2 separadamente e, como pode ser visto na tabela 11, a sig. = 0,091, indica que a função 2 não consegue classificar os casos quando considerada sozinha.

Tabela 11 - Lambda de Wilks

Teste de funções	Lambda de Wilks	Qui-quadrado	Df	Sig.
1 até 2	,630	70,351	12	,000
2	,940	9,505	5	,091

Fonte: elaborado pela autora (2019).

A tabela 12 apresenta as variáveis selecionadas para compor as funções e seus respectivos coeficientes não padronizados. Apenas a função 1 será tratada, pois a segunda não foi significativa. Como existem pesos positivos e negativos, significa que as diferenças de grupos são explicadas pelas diferenças entre as variáveis.

Tabela 12 - Coeficientes de função discriminante canônica

Função	EI_Fat2	EI_Fat3	EE_Fat1	EE_Fat2	EE_Fat3	(Constante)
1	-,041	,101	,262	,117	,286	-2,521
2	,529	-,222	,098	-,07	-,215	-,989

Fonte: elaborado pela autora (2019).

A partir dos dados da tabela, obtém-se as seguintes funções discriminantes:

$$Z1 = - 2,521 - 0,041EI_Fat2 + 0,101EI_Fat3 + 0,262EE_Fat1 + 0,117 EE_Fat2 + 0,286EE_Fat3$$

$$Z2 = - 0,989 + 0,529EI_Fat2 - 0,222EI_Fat3 + 0,098EE_Fat1 - 0,070EE_Fat2 - 0,215EE_Fat3$$

Onde:

Z1; Z2 = escores discriminantes do nível de endividamento

EI_Fat2 = Fatores intrínsecos

EI_Fat3 = Fatores estritamente emocionais

EE_Fat1 = Uso intensivo de crédito

EE_Fat2 = Problemas com dívidas

EE_Fat3 = Ausência de planejamento

Tratando-se das funções em centroides descritas na Tabela 13, pode-se observar que a função 1 discrimina o grupo Alto Estresse dos outros dois, pois possui o sinal invertido em relação às outras classificações. A diferença existente fica mais clara observando-se a distância horizontal entre os centroides no Gráfico 3.

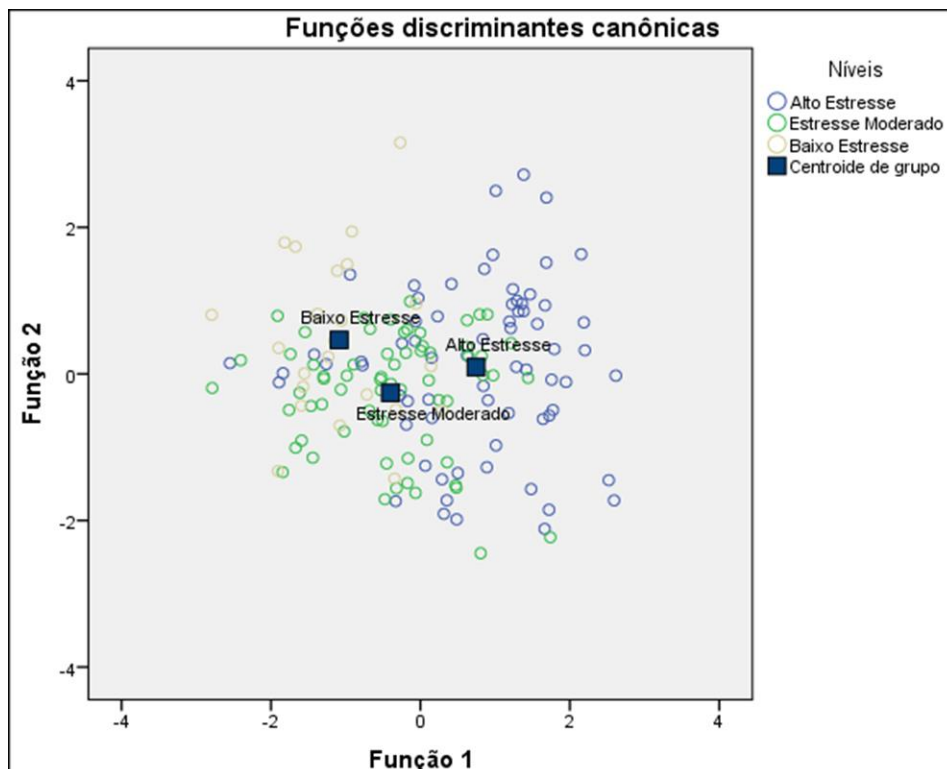
Tabela 13 - Funções em centroides de grupo

	Níveis	Alto Estresse	Estresse Moderado	Baixo Estresse
Função	1	,745	-,400	-1,087
	2	,093	-,259	,464

Fonte: elaborado pela autora (2019).

No Gráfico 3, observa-se a distribuição dos casos classificados por cores, e a centroide de cada grupo, em destaque. Os casos classificados em amarelo representam o grupo baixo estresse financeiro, os casos classificados como estresse moderado estão em verde e os casos classificados como alto estresse aparecem na cor azul. Horizontalmente, observa-se o efeito discriminatório significativo da função canônica 1 sobre os casos, enquanto verticalmente observa-se o efeito da função canônica 2, que não atingiu um nível de significância aceitável.

Gráfico 3 - Diagrama combinado dos grupos



Fonte: elaborado pela autora (2019).

A fim de avaliar o poder de classificação das equações do modelo, comparou-se o nível de estresse financeiro calculado e o nível de estresse financeiro atribuído pela função discriminante. Para que possa ser considerado que a classificação é razoável, o mínimo necessário é que a porcentagem de acerto seja maior que a probabilidade de classificação de cada caso em cada categoria mais 25% (% acerto > $\pi_i + 25\%$). No presente estudo, como são três categorias, a probabilidade de cada caso ser classificado em cada grupo é de 33,333%. Logo, com $60,1\% > 33,333\% + 25\%$, pode-se afirmar que o modelo possui uma classificação razoável. O resultado da classificação está disposto na Tabela 14.

Tabela 14 – Resultados da Classificação feita pela ferramenta

Resultados da classificação ^a				
Níveis	Associação ao grupo prevista			Total
	Alto Estresse	Estresse Moderado	Baixo Estresse	
Alto Estresse	45 (65,2%)	14 (20,3%)	10 (14,5%)	69
Estresse Moderado	14 (21,2%)	34 (51,5%)	18 (27,3%)	66
Baixo Estresse	1 (4,3%)	6 (26,1%)	16 (69,6%)	23

a. 60,1% de casos originais agrupados corretamente classificados.

Fonte: elaborado pela autora (2019).

Observa-se que, em relação ao alto estresse e ao baixo estresse, a equação discriminante classificou corretamente 65,2% e 69,6% dos casos corretamente, ou seja, a função foi mais eficiente em discriminar corretamente estes grupos; enquanto o modelo classificou corretamente 51,5% dos indivíduos do grupo de estresse moderado. Por fim, em relação aos resultados da classificação da análise discriminante, realizou-se o teste qui-quadrado para testar se a associação entre os casos originais e os casos classificados é significativa. Os resultados indicam que existe uma associação significativa entre os grupos classificados a partir dos níveis de estresse obtidos pela pesquisa e os grupos atribuídos pela função discriminante ($\chi^2 = 54,157$; Sig.=0,000), corroborando a adequação das funções discriminantes utilizadas de que as dimensões de compras por impulso e de endividamento são elementos úteis para categorizar indivíduos nos três níveis de estresse financeiro.

4.3.2 Análise de Regressão Linear Múltipla

A fim de estabelecer uma relação linear entre as variáveis independentes do modelo e o bem-estar financeiro, que é o inverso do estresse financeiro, representando a variável tal como foi mensurada no questionário, realizou-se uma regressão linear múltipla. Por meio da técnica, pode-se verificar a contribuição individual, ou seja, o poder de explicação de cada variável sobre o bem-estar financeiro. O modelo testado apresenta o bem-estar financeiro como a variável dependente e as dimensões da variável compras por impulso (fatores sensoriais, fatores intrínsecos, fatores estritamente emocionais) e as dimensões do endividamento (uso intensivo do crédito, problemas com dívidas e ausência de planejamento). O modelo genérico testado adotado tem a forma de equação descrita a seguir.

$$BF = \beta_1 + \beta_2 EI_Fat1 + \beta_3 EI_Fat2 + \beta_4 EE_Fat2 + \beta_5 EE_Fat3 + \varepsilon_i$$

Onde:

BF = Bem-estar Financeiro

β_n = Coeficientes da Regressão

EI_Fat1 = Fatores Sensoriais

EI_Fat2 = Fatores Intrínsecos

EI3 = Fatores Estritamente Emocionais

EE_Fat1 = Uso Intensivo do Crédito

EE_Fat2 = Problemas com Dívidas

EE_Fat3 = Ausência de Planejamento

ε_i = Resíduos da Regressão

Os seguintes pressupostos para a regressão foram observados: a linearidade, normalidade dos resíduos, ausência de multicolineariedade e homocedasticidade. A linearidade entre as variáveis dependentes e a variável independente foi observada por meio da correlação linear (Tabela 15). Observou-se que à exceção dos fatores sensoriais, dimensão da variável compras por impulso, as demais variáveis apresentam correlação significativa, e todas apresentam correlação negativa com o bem-estar financeiro, ou seja, são diretamente relacionadas ao estresse financeiro.

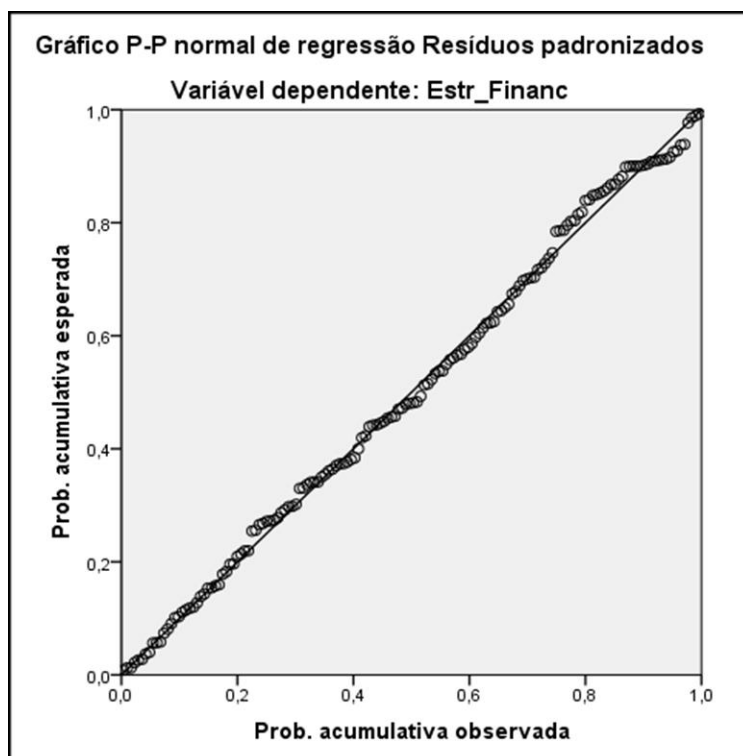
Tabela 15 - Correlações

Correlação		EI_Fat1	EI_Fat2	EI_Fat3	EE_Fat1	EE_Fat2	EE_Fat3
Correlação de Pearson	BF	-,025	-,295	-,226	-,431	-,294	-,517
Sig.		,377	,000	,002	,000	,000	,000

Fonte: elaborado pela autora (2019).

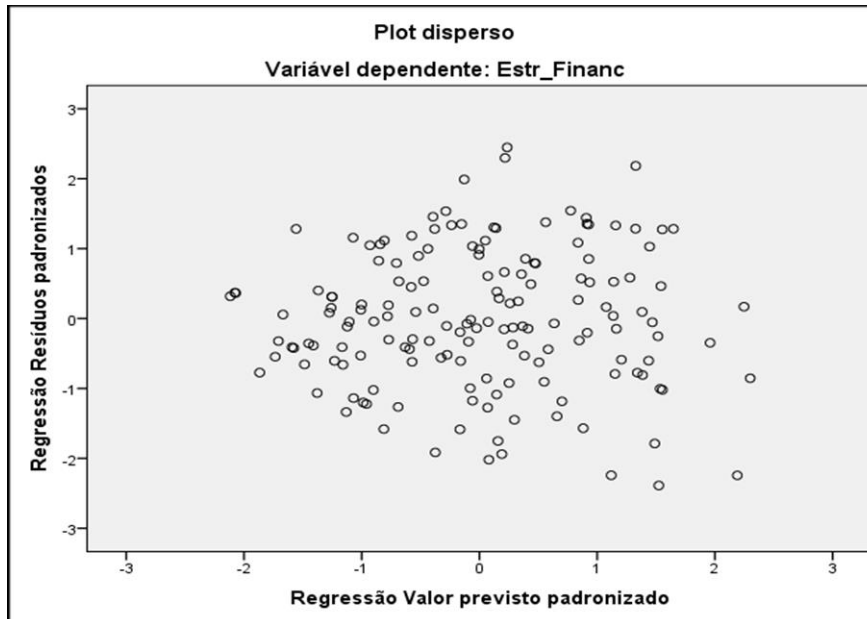
Em relação aos resíduos, a sua normalidade foi observada pelo gráfico de normalidade dos resíduos padronizados (Gráfico 4). O gráfico entre os resíduos e os valores previstos (Gráfico 5) deve se apresentar como uma nuvem aleatória de pontos sem apresentar tendência e permite avaliar a homocedasticidade (variância constante), sem pontos muito afastados da nuvem. O gráfico do modelo testado permite concluir a ausência de padrão de variabilidade, corroborando com a adequação do modelo testado.

Gráfico 4 - Normalidade dos resíduos padronizados



Fonte: elaborado pela autora (2019).

Gráfico 5 - Resíduos e os valores previstos



Fonte: elaborado pela autora (2019).

A Tabela 17 traz as informações do modelo testado, incluindo o teste Durbin-Watson sobre a autocorrelação dos erros e o teste VIF. Com valores esperados entre 0 e 4, os valores do teste Durbin-Watson próximos a 2 indicam a inexistência de correlação dos erros. O resultado obtido (1,903) demonstra a adequação do modelo. Observados estes pressupostos, procedeu-se com a análise do modelo. Em relação à multicolineariedade, observou-se o teste VIF (fator de inflação da variância). O valor máximo para este teste é 10, enquanto os valores ideais são aqueles próximos a 1. Os resultados obtidos se encontram entre 1,172 e 2,659, indicando a ausência de relação linear entre as variáveis dependentes do modelo.

Tabela 16 – Resultados da Análise de Regressão Múltipla

Variável explicativa	Coefficientes	Erro padrão	Estatística t	p – value	Teste VIF
EI_Fat1	,216	,094	2,294	,000	1,684
EI_Fat2	,038	,097	,395	,023	2,659
EI_Fat3	-,061	,079	-,771	,694	1,778
EE_Fat1	-,234	,074	-3,169	,442	2,128
EE_Fat2	-,150	,074	-2,029	,002	1,172
EE_Fat3	-,288	,052	-5,501	,044	1,349
Descrição	Valor				
R	,616 ^a		Durbin-Watson		1,903
R ²	0,379		Teste F		15,355
R ² ajustado	0,354		Sig. (Teste F)		0,000

Fonte: elaborado pela autora (2019).

Observados os pressupostos para a análise de regressão, procedeu-se com a análise do modelo em si. Considerando um nível de 5% de significância, o modelo obteve um R^2 ajustado de 0,354, ou seja, este coeficiente de determinação indica 35% de explicação da variância da variável dependente. Por apresentarem baixa significância estatística foram removidas as variáveis EI_Fat3 (Fatores Estritamente Emocionais) e EE_Fat1 (Uso intensivo do crédito).

Em relação aos coeficientes, os indicadores que têm pesos negativos indicam uma relação inversa com o bem-estar financeiro, ou seja, retratam uma relação direta com o estresse financeiro. Os valores de β indicam o relacionamento entre bem-estar financeiro e cada fator, ou seja, em que grau cada fator afeta o bem-estar financeiro, se todos os outros fatores forem mantidos constantes. Em se tratando da variável EI_Fat1 ($\beta = 0,216$), esse valor indica que se os fatores sensoriais aumentarem uma unidade, o bem-estar financeiro irá aumentar em 0,216 unidades. Para EI_Fat2 ($\beta = 0,038$), o valor indica que se os fatores intrínsecos aumentarem em uma unidade, o bem-estar financeiro aumentará em 0,038 unidades. Já no que se refere ao EE_Fat2 ($\beta = -0,150$), o valor indica que se os problemas com dívidas aumentarem uma unidade, o bem-estar financeiro irá diminuir em 0,150 unidades. Por último, no EE_Fat3 ($\beta = -0,288$), o valor indica que se a ausência de planejamento aumentar em uma unidade, o bem-estar financeiro diminuirá em 0,288 unidades.

A equação final da regressão, considerando todos os coeficientes significantes, foi a seguinte:

$$BF = 6,844 + 0,216 EI_Fat1 + 0,038 EI_Fat2 - 0,150 EE_Fat2 - 0,288 EE_Fat3$$

Nota-se que fatores sensoriais e os fatores intrínsecos estão positivamente relacionados com o bem-estar financeiro, ou seja, à medida que estes fatores aumentam, o bem-estar financeiro também aumenta. Já os problemas com dívidas e a ausência de planejamento estão negativamente relacionados com o bem-estar financeiro, logo, conforme tais fatores aumentam, o bem-estar financeiro diminui. Os resultados dos coeficientes sugerem, portanto, que as compras por impulso agem como redutoras do estresse financeiro, afetando positivamente o bem-estar financeiro, enquanto o endividamento age como uma fonte de estresse financeiro, sendo a ausência do planejamento o fator que mais incide para o aumento do estresse financeiro.

4.4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

No que se refere aos resultados obtidos acerca do nível de estresse financeiro nota-se que, assim como na pesquisa de Prawitz et al. (2006), formaram-se três grupos “alto estresse”, “estresse moderado” e “baixo estresse”. A distribuição entre os grupos apresentaram 43,7%, 41,77% e 14,58%, respectivamente. Essa disposição se difere dos estudos de Prawitz et al. (2006) e Souza (2017). O primeiro apresentou um resultado equilibrado, sendo 30%, 28% e 42%, respectivamente, e o segundo mostrou 23,03%, 54,38% e 22,59%, nessa ordem. Como já foi dito, a concentração dos resultados desta pesquisa em alto estresse e estresse moderado, pode ser justificado devido à faixa etária e renda dos entrevistados.

Composta pelas dimensões “fatores sensoriais”, “fatores intrínsecos” e “fatores estritamente emocionais”, a escala de impulsividade apresenta a variável “promoções” (EI5) com a maior média (6,88) e “sentimento de tristeza” (EI9) com a menor média (3,607). O que também aconteceu na pesquisa de Bonomo (2013), com média 4,156 para EI5 e 2,405 para EI9. A escala de endividamento, por sua vez, é formada pelas dimensões “uso intensivo de crédito”, “problemas com dívidas” e “ausência de planejamento”. Assim como também aponta o estudo de Bonomo (2013), as variáveis com menores médias foram “ter contratado crédito pessoal” (EE5), “pagamento com cheque pré-datado” (EE7) e “ter dívidas em atraso” (EE12). Logo, para os respondentes, as promoções possuem um grande peso na decisão de compra impulsiva, já a tristeza não interfere tanto nesse processo. Pode-se afirmar também, que no contexto estudado, as pessoas não utilizam crédito pessoal e/ou cheque pré-datado, além de pagarem suas dívidas em dia.

De acordo com a análise discriminante, as dimensões de compras por impulso e de endividamento são elementos úteis para categorizar indivíduos nos três níveis de estresse financeiro (alto estresse, estresse moderado e baixo estresse). Já a regressão linear múltipla, aponta que as compras por impulso afetam negativamente o estresse financeiro (positivamente o bem-estar financeiro), enquanto o endividamento está relacionado de forma positiva com o estresse financeiro (negativamente o bem-estar financeiro). Vale ressaltar que existem outros fatores que explicam os construtos, além dos trabalhados na pesquisa.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

O presente trabalho teve como objetivo geral analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no nível de estresse financeiro dos alunos do curso de Administração. Para cumprimento dos objetivos dessa pesquisa, realizaram-se técnicas univariadas e multivariadas de análise de dados.

O objetivo geral foi atendido, resultando na resposta da questão da pesquisa. Por meio da análise da regressão linear múltipla, pode-se afirmar que há uma relação de causalidade estatisticamente significativa entre as compras por impulso e o endividamento para com o nível de estresse financeiro.

O primeiro objetivo específico busca medir o nível de estresse financeiro dos alunos. Para tanto, usou-se a Escala *InCharge* de Estresse Financeiro/Bem-Estar Financeiro, desenvolvida por Prawitz et al. (2006). O índice obtido foi de 4,36, o que indica um alto estresse financeiro / bem-estar financeiro baixo. Por meio da análise discriminante formaram-se três grupos “Alto Estresse”, “Estresse Moderado” e “Baixo Estresse”, com 43,7%, 41,8% e 14,5%, respectivamente. Logo, conclui-se que os alunos do curso de Administração estão com o nível de estresse financeiro elevado.

O segundo objetivo específico trata da relação entre compras por impulso e o nível de estresse financeiro. Para isso, utilizou-se a análise de regressão linear múltipla, que constatou que as compras por impulso estão negativamente relacionadas com o nível de estresse financeiro (positivamente relacionadas com o bem-estar financeiro). Ou seja, à medida que as compras por impulso aumentam, o estresse financeiro diminui. Isso responde a H1, pois explica como as compras por impulso afetam o estresse financeiro.

Já o terceiro e último objetivo específico busca analisar a relação entre o endividamento e o nível de estresse financeiro. A análise de regressão linear múltipla, também utilizada para esse objetivo, aponta que o endividamento está positivamente relacionado, pois conforme ele aumenta, o nível de estresse financeiro também aumenta (negativamente relacionado com o bem-estar financeiro). Tal resultado responde a H2, já que explica como o endividamento afeta o estresse financeiro.

Deste modo, esta pesquisa contribui academicamente no que se refere ao estudo do estresse financeiro, compras por impulso e endividamento pessoal no Brasil. Para o curso de administração e a área financeira, as pesquisas sobre finanças comportamentais são de extrema importância, principalmente, para o marketing (comportamento do consumidor). E em âmbito nacional, sua importância relaciona-se com políticas de crédito e financiamentos. Destaca-se

que uma maior compreensão dos seus fatores determinantes, auxilia no desenvolvimento de medidas que ajudem as pessoas que possuem problemas relacionados a estes temas.

Para pesquisas futuras sugere-se a aplicação do modelo em outras instituições, outros setores de atividades e/ou regiões, para se analisar as variações decorrentes das mudanças de contextos. Propõe-se um estudo mais detalhado, para identificar outras variáveis que também se relacionem com os construtos, além de se efetuar pesquisas longitudinais.

REFERÊNCIAS

BEATTY, Sharon E.; FERRELL, M. Elizabeth. Impulse Buying: Modeling Its Precursors. **Journal Of Retailing**, New York, v. 74, n. 2, p.166-191, 1998. Disponível em: <https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/32252034/Impulse_Buying_Modeling_Its_Precursors.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DImpulse_Buying_Modeling_Its_Precursors.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190807%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20190807T235922Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=751b537f37ce6c0abf0a1a5494f486564b20a91c26ffbc3ba5c8b25c11c428ac>. Acesso em: 31 jul. 2018.

BONOMO, Brunno. **UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE A COMPRA NÃO PLANEJADA E O ENDIVIDAMENTO PESSOAL**. 2013. 74 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração de Empresas, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, Vitória, 2013. Disponível em: <http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Brunno%20Bonomo.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2018.

BONOMO, Brunno; MAINARDES, Emerson Wagner. Análise da Relação Entre a Compra não Planejada e o Endividamento Pessoal. In: ENCONTRO DA ANPAD, 38, 2014, Rio de Janeiro. **Anais**. Rio de Janeiro: Anpad, 2014. p. 1 - 13. Disponível em: <http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/2/MKT425.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2018.

BONOMO, Brunno; MAINARDES, Emerson Wagner; LAURETT, Rozelia. Compra não Planejada e Endividamento Pessoal: Uma Análise de Relação. **Revista Administração em Diálogo - RAD**, [S.l.], v. 19, n. 3, p. 49-69, ago. 2017. ISSN 2178-0080. Disponível em: <<https://revistas.pucsp.br/index.php/rad/article/view/32758>>. Acesso em: 19 jul. 2018. doi:<https://dx.doi.org/10.23925/2178-0080.2017v19i3.32758>.

CATARINA, Graciele Maria Frois Santa. **ASPECTOS INFLUENCIADORES DE COMPRAS PLANEJADAS E NÃO PLANEJADAS: UMA ANÁLISE COM CLUSTER E REGRESSÃO LOGÍSTICA**. 2009. 84 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2009. Disponível em: <<https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/8123/SANTA%20CATARINA%2c%20GRACIELE%20MARIA%20FROIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 25 jul. 2018.

CIRIBELI, João Paulo; BARBOSA, Priscila. ANÁLISE DE CLÚSTER COM OS ALUNOS DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO: UM PARALELO ENTRE AS COMPRAS NÃO PLANEJADAS E O ENDIVIDAMENTO. **Revista Científica FAGOC - Multidisciplinar**, [S.l.], v. 2, n. 2, abr. 2018. ISSN 2525-488X. Disponível em: <<https://revista.fagoc.br/index.php/multidisciplinar/article/view/234>>. Acesso em: 20 Jun. 2018.

Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) (Org.). **Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - PEIC**. 2018. Disponível em: <<http://www.cnc.org.br/editorias/economia/pesquisas/pesquisa-de-endividamento-e-inadimplencia-do-consumidor-peic-maio-2018>>. Acesso em: 02 ago. 2018.

Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). **Financial well-being: the goal of financial education**. 2015. Disponível em: < <https://www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/financial-well-being/> >. Acesso em: 02 ago. 2018.

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S.. **Métodos de pesquisa em administração**. 12. ed. Porto Alegre: AMGH, 2016. 695 p. Tradução de: Scientific Linguagem Ltda: Iuri Duquia Abreu.

DINIZ, Anna Paula Carvalho. **Bem-estar financeiro: uma análise multifatorial do comportamento maranhense**. 2013. 150 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2015. Disponível em: <<https://online.unisc.br/seer/index.php/cepe/article/view/6317>>. Acesso em: 19 jul. 2018.

DONADIO, Rosimara; CAMPANARIO, Milton de Abreu; RANGEL, Armênio de Sousa Rangel. O PAPEL DO DA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA E DO CARTÃO DE CRÉDITO NO ENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES BRASILEIROS. **Revista Brasileira de Marketing**, [s.l.], v. 11, n. 1, p.75-96, 3 maio 2012. University Nove de Julho. <http://dx.doi.org/10.5585/remark.v11i1.2281>. Disponível em: <http://revistabrasileiramarkeeting.org/ojs-2.2.4/index.php/remark/article/view/2281/pdf_70>. Acesso em: 03 ago. 2018.

EMPLOYEE FINANCIAL WELLNESS SURVEY. [s.l.]: Pricewaterhousecoopers Llp, n. 50, abr. 2017. Disponível em: <<https://www.pwc.com/us/en/private-company-services/publications/assets/pwc-2017-employee-wellness-survey.pdf>>. Acesso em: 06 set. 2018.

FERNANDES, André Henrique de Souza; CANDIDO, João Gremmelmaier. EDUCAÇÃO FINANCEIRA E NÍVEL DO ENDIVIDAMENTO: RELATO DE PESQUISA ENTRE OS ESTUDANTES DE UMA INSTITUIÇÃO DE ENSINO DA CIDADE DE SÃO PAULO. **Revista Eletrônica Gestão e Serviços**, [s.l.], v. 5, p.894-913, dez. 2014. Disponível em: <https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/36123244/4868-17395-1-PB.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1533349285&Signature=utSjkFQpO845U%2Bcm56V6cW0sOqQ%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DEDUCACAO_FINANCEIRA_E_NIVEL_DO_ENDIVIDAM.pdf>. Acesso em: 16 ago. 2018.

FIELD, Andy. **Descobrimos a estatística usando o SPSS**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FINESSE, Financial. **FINANCIAL STRESS RESEARCH**. 2016. Disponível em: <<https://www.financialfinesse.com/2017/01/01/2016-financial-stress-research/>>. Acesso em: 31 jul. 2019.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas S.a., 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed. São Paulo: Atlas S.a., 2008.

KIM, Jinhee; GARMAN, Eric Thomas. Financial Stress and Absenteeism: An Empirically Derived Research Model. **Financial Counseling And Planning**, [s.l.], v. 14, n. 1, p.31-42, jan.

2003. Disponível em:
<<https://pdfs.semanticscholar.org/9b08/216e7aebda9173ec2f97f2f8d1674c1bf9ef.pdf>>.
Acesso em: 02 set. 2018.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios De Marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson Brasil, 2014.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING**:. 14. ed. São Paulo: Pearson Education, 2012. 792 p.

MASCARENHAS, Sidnei Augusto (Org.). **Metodologia científica**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012

METTE, Frederike Monika Budiner. **O lado oculto do endividamento**: quais os principais fatores que levam indivíduos de baixa renda a se endividarem?. 2016. Disponível em:
<<http://www.economiacomportamental.org/nacionais/fatores-que-levam-individuos-de-baixa-renda-a-se-endividarem/>>. Acesso em: 26 set. 2018.

OLIVATO, H; SOUZA, P.K.B. Endividamento: um estudo preliminar dos fatores contribuintes. In: SIMPOSIO DE EDUCAÇÃO/ENCONTRO CIENTIFICO DE EDUCAÇÃO DA UNISALESIANO.1. 2007, Lins. Anais...Lins, 2007. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/encontro2007/trabalho/aceitos/CC29390837898.pdf>>. Acesso em: 20 Jun. 2018.

PEDRI, Lucas Achutti. COMPRAS POR IMPULSO: Impulse Purchases. **Face – Escola de Negócios da Pucrs**, Porto Alegre, p.1-31, jun. 2013. Disponível em:
<<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/graduacao/article/viewFile/15505/10170>>. Acesso em: 20 Jun. 2018.

PORPINO, Gustavo; PARENTE, Juracy. Antecedentes e Consequências da Compra Impulsiva: um Estudo Exploratório. In: CONVIBRA - ADMINISTRAÇÃO, 10., 2013, [s.i.]. **Anais**. [S.l.]: Convibra, 2013. p. 1 - 17. Disponível em:
<http://www.convibra.com.br/upload/paper/2013/37/2013_37_8213.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2018.

PRAWITZ, Aimee D. et al. InCharge Financial Distress/Financial Well-Being Scale: Development, Administration, and Score Interpretation. **Financial Counseling And Planning**, Issue, v. 17, p.34-50, jan. 2006. Disponível em:
<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2239338>. Acesso em: 06 set. 2018.

ROOK, Dennis W.; HOCH, Stephen J.. Consuming Impulse. **na - Advances In Consumer Research**, Provo, v. p.23-27, 1985. Disponível em:
<<http://acrwebsite.org/volumes/6351/volumes/v12/NA-12>>. Acesso em: 27 jul. 2018.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/SP) (Org.). **Inadimplência: como evitar e resolver**. 2011. Disponível em:
<<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Manual-ou-Livro/Inadimplencia-Como-evitar-e-Resolver>>. Acesso em: 02 ago. 2018.

Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) (Org.). **Endividamento e impacto nas finanças do consumidor**. 2018. Disponível

em: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/An%C3%A1lise-Endividamento-e-Impactos-nas-Financas-do-Consumidor.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2018.

Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) (Org.). **Os influenciadores das compras por impulso**. 2015. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/analise_os_influenciadores_das_compras_por_impulso.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2018.

Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) (Org.). **Uso do crédito**. 2018. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/4616>>. Acesso em: 25 jul. 2018.

SOLOMON, Michael R.. O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo. 11. ed. Porto Alegre: Bookman Editora Ltda, 2016. 586 p. Tradução de: Beth Honorato.

SOUZA, Fabio Tosta Gadelha. **OS EFEITOS DO ESTRESSE FINANCEIRO NO AMBIENTE DE TRABALHO BRASILEIRO**. 2017. 53 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas,, São Paulo, 2017. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/18466/Os%20efeitos%20do%20estresse%20financeiro%20no%20ambiente%20de%20trabalho%20brasileiro%20-%20Fabio%20Tosta%20Gadelha%20Souza%20%28final%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 31 jul. 2018.

STRESS IN AMERICA: The State of Our Nation. [S.l.]: American Psychological Association, 2017. Disponível em: <<https://www.apa.org/news/press/releases/stress/2017/state-nation.pdf>>. Acesso em: 06 set. 2018.

TRENTIN, Sandra Mayer et al. As Variáveis Comunicacionais na Compra por Impulso: A Percepção dos Clientes de Um Varejo em Carlos Barbosa. In: MOSTRA DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, PÓS-GRADUAÇÃO, PESQUISA E EXTENSÃO, 15, 2015, Caxias do Sul. Anais. Caxias do Sul: Ucs, 2015. p. 1 - 12. Disponível em: <<http://www.ucs.br/etc/conferencias/index.php/mostraucspgga/xvmostrappga/paper/viewFile/4177/1300>>. Acesso em: 02 ago. 2018.

VIEIRA, Kelmara Mendes et al. Níveis de materialismo e endividamento: uma análise de fatores socioeconômicos na mesorregião central do estado no Rio Grande do Sul. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace**, Ribeirão Preto, n. 10, p.1-20, jun. 2014. Disponível em: <https://www.fundace.org.br/artigos_racef/artigo_05_06_2014.pdf>. Acesso em: 20 jun. 2018.

APÊNDICES

APÊNDICE A – INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS



Universidade Federal Rural do Semi-Árido – UFERSA
Centro de Ciências Sociais Aplicadas e Humanas – CCSAH
Bacharelado em Administração

UMA ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE AS COMPRAS POR IMPULSO, O ENDIVIDAMENTO PESSOAL E O NÍVEL DE ESTRESSE FINANCEIRO.

Este questionário faz parte de uma pesquisa que visa analisar a relação existente entre as compras por impulso, o endividamento e o nível de estresse financeiro. É importante que todas as questões sejam respondidas para que o questionário seja válido durante o tratamento estatístico. As respostas são confidenciais e não serão tratadas individualmente. O tempo para responder ao questionário é, em média, 7 minutos. Agradeço desde já a sua colaboração.

A) ÍNDICE DE ESTRESSE FINANCEIRO

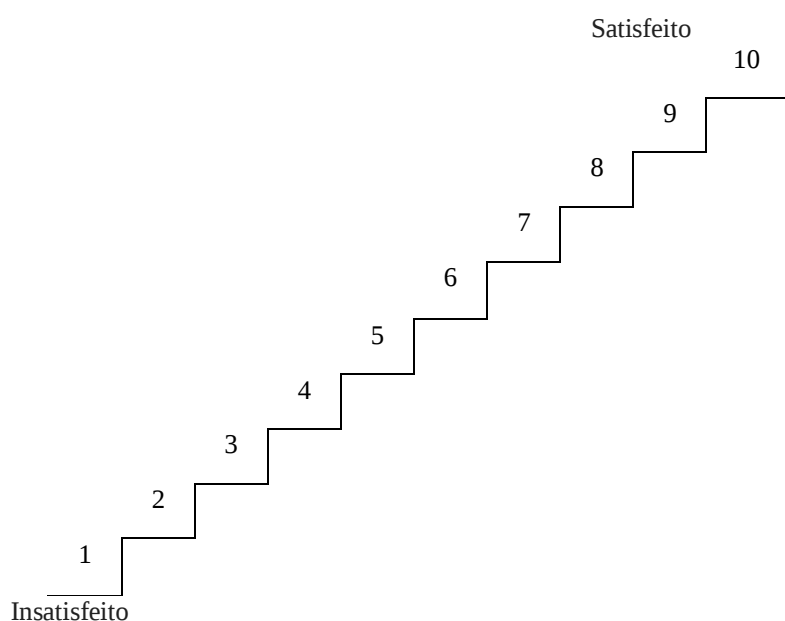
1. Qual é o nível do seu estresse financeiro atual?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Estresse estresse		Alto estresse			Baixo estresse			Nenhum esmagador	

2. Quão satisfeito você está com sua situação financeira atual?

Nos degraus da escada abaixo, marque (com um círculo) o quanto você está satisfeito com sua situação financeira atual. O "1" na parte inferior das etapas representa insatisfação completa. O "10" no topo dos degraus da escada representa satisfação completa.

Quanto mais insatisfeitos você estiver, menor o número que você deve circular. Quanto mais satisfeito você estiver, maior será o número que deve circular



14: Sempre tenho dívidas a pagar.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Discordo totalmente									Concordo totalmente

D) CARACTERIZAÇÃO DO RESPONDENTE

1. Gênero: ☐ Masculino ☐ Feminino
2. Idade: _____ (somente números)
3. Estado civil: ☐ Solteiro (a)
☐ Casado (a)
☐ Divorciado (a)
☐ Viúvo (a)
☐ Outro
4. Você atualmente trabalha? ☐ Sim ☐ Não
5. Se você trabalha, indique em qual categoria você está:
☐ Estágio
☐ Emprego
☐ Empresário
☐ Autônomo
6. Qual é a sua renda familiar mensal?
☐ Até 1 salário mínimo
☐ De 1 a 2 salários mínimos
☐ De 2 a 3 salários mínimos
☐ De 3 a 4 salários mínimos
☐ Mais de 4 salários mínimos

APÊNDICE B – CORRELAÇÕES ESTRESSE FINANCEIRO

Correlações

		EF1	EF2	EF3	EF4	EF5	EF6
EF1	Correlação de Pearson	1	,738**	,787**	,592**	,522**	,529**
	Sig. (2 extremidades)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EF2	Correlação de Pearson	,738**	1	,751**	,417**	,467**	,587**
	Sig. (2 extremidades)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EF3	Correlação de Pearson	,787**	,751**	1	,546**	,557**	,595**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EF4	Correlação de Pearson	,592**	,417**	,546**	1	,383**	,527**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EF5	Correlação de Pearson	,522**	,467**	,557**	,383**	1	,593**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	158	158	158	158	158	158
EF6	Correlação de Pearson	,529**	,587**	,595**	,527**	,593**	1
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	158	158	158	158	158	158
EF7	Correlação de Pearson	,479**	,450**	,573**	,352**	,466**	,533**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EF8	Correlação de Pearson	,772**	,663**	,674**	,587**	,509**	,611**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158

Correlações

		EF7	EF8
EF1	Correlação de Pearson	,479	,772**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000
	N	158	158
EF2	Correlação de Pearson	,450**	,663
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000
	N	158	158
EF3	Correlação de Pearson	,573**	,674**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000
	N	158	158
EF4	Correlação de Pearson	,352**	,587**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000
	N	158	158
EF5	Correlação de Pearson	,466**	,509**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000
	N	158	158
EF6	Correlação de Pearson	,533**	,611**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000
	N	158	158
EF7	Correlação de Pearson	1**	,520**
	Sig. (2 extremidades)		,000
	N	158	158
EF8	Correlação de Pearson	,520**	1**
	Sig. (2 extremidades)	,000	
	N	158	158

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

**APÊNDICE C – TERMINOLOGIA DESCRITIVO-NORMATIVA PARA A
INTERPRETAÇÃO DO ÍNDICE DE ESTRESSE FINANCEIRO**

Resultado	Terminologia Descritiva
1.0	Dificuldade financeira imensa / bem-estar financeiro irrisório
2.0	Dificuldade financeira extremamente alta / bem-estar financeiro extremamente baixo
3.0	Dificuldade financeira muito alta / bem-estar financeiro muito baixo
4.0	Alto estresse financeiro / bem-estar financeiro baixo
5.0	Dificuldade financeira média / bem-estar financeiro médio
6.0	Dificuldade financeira moderada/ bem-estar financeiro moderado
7.0	Dificuldade financeira baixa/ bem-estar financeiro alto
8.0	Dificuldade financeira muito baixa / bem-estar financeiro muito alto
9.0	Estresse financeiro extremamente baixo / bem-estar financeiro extremamente alto
10.0	Sem dificuldades financeiras / bem-estar financeiro imenso

Fonte: Tradução livre da tabela desenvolvida em inglês por Prawitz et al. (2006).

APÊNDICE D – CORRELAÇÕES ESCALA DE IMPULSIVIDADE

Correlações

		EI1	EI2	EI3	EI4	EI5	EI6
EI1	Correlação de Pearson	1	,497**	,469**	,331**	,553**	,367**
	Sig. (2 extremidades)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EI2	Correlação de Pearson	,497**	1	,609**	,513**	,330**	,281**
	Sig. (2 extremidades)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EI3	Correlação de Pearson	,469**	,609**	1	,659**	,429**	,447**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EI4	Correlação de Pearson	,331**	,513**	,659**	1	,321**	,446**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EI5	Correlação de Pearson	,553**	,330**	,429**	,321**	1	,320**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	158	158	158	158	158	158
EI6	Correlação de Pearson	,367**	,281**	,447**	,446**	,320**	1
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	158	158	158	158	158	158
EI7	Correlação de Pearson	,388**	,459**	,440**	,446**	,149	,365**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,062	,000
	N	158	158	158	158	158	158
EI8	Correlação de Pearson	,440**	,379**	,433**	,388**	,336**	,260**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000	,001
	N	158	158	158	158	158	158
EI9	Correlação de Pearson	,455**	,308**	,412**	,361**	,334**	,287**

	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,629**	,238**	,220**	,192*	,331**	,122
EI10_R	Sig. (2 extremidades)	,000	,003	,006	,016	,000	,126
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,678**	,351**	,434**	,345**	,459**	,344**
EI11	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158	158

Correlações

		EI7	EI8	EI9	EI10_R	EI11
	Correlação de Pearson	,388	,440**	,455**	,629**	,678**
EI1	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,459**	,379	,308**	,238**	,351**
EI2	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,003	,000
	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,440**	,433**	,412	,220**	,434**
EI3	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,006	,000
	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,446**	,388**	,361**	,192	,345**
EI4	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,016	,000
	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,149**	,336**	,334**	,331**	,459
EI5	Sig. (2 extremidades)	,062	,000	,000	,000	,000
	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,365**	,260**	,287**	,122**	,344**
EI6	Sig. (2 extremidades)	,000	,001	,000	,126	,000

EI7	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	1**	,709**	,540**	,265**	,350
	Sig. (2 extremidades)		,000	,000	,001	,000
EI8	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,709**	1**	,653**	,331**	,397**
	Sig. (2 extremidades)	,000		,000	,000	,000
EI9	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,540**	,653**	1**	,315**	,444**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000		,000	,000
EI10_R	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,265**	,331**	,315**	1*	,480**
	Sig. (2 extremidades)	,001	,000	,000		,000
EI11	N	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,350**	,397**	,444**	,480**	1**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,000	
	N	158	158	158	158	158

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

APÊNDICE E – CORRELAÇÕES ESCAADEENDIVIDAMENTO

Correlações

	EE1	EE2	EE3	EE4	EE5	EE6	EE7	EE8
Correlação de Pearson	1	,683**	,463**	,092	,200*	,238**	,098	,534**
EE1 Sig. (2 extremidades)		,000	,000	,251	,012	,003	,223	,000
N	158	158	158	158	158	158	158	158
Correlação de Pearson	,683**	1	,611**	,249**	,164*	,192*	,093	,513**
EE2 Sig. (2 extremidades)	,000		,000	,002	,040	,016	,244	,000
N	158	158	158	158	158	158	158	158
Correlação de Pearson	,463**	,611**	1	,232**	,073	,090	,031	,578**
EE3 Sig. (2 extremidades)	,000	,000		,003	,360	,262	,698	,000
N	158	158	158	158	158	158	158	158
Correlação de Pearson	,092	,249**	,232**	1	-,240**	-,146	-,251**	,041
EE4 Sig. (2 extremidades)	,251	,002	,003		,002	,066	,001	,613
N	158	158	158	158	158	158	158	158
Correlação de Pearson	,200*	,164*	,073	-,240**	1	,311**	,440**	,071
EE5 Sig. (2 extremidades)	,012	,040	,360	,002		,000	,000	,373
N	158	158	158	158	158	158	158	158
Correlação de Pearson	,238**	,192*	,090	-,146	,311**	1	,275**	,249**
EE6 Sig. (2 extremidades)	,003	,016	,262	,066	,000		,000	,002
N	158	158	158	158	158	158	158	158
Correlação de Pearson	,098	,093	,031	-,251**	,440**	,275**	1	,157*
EE7 Sig. (2 extremidades)	,223	,244	,698	,001	,000	,000		,049
N	158	158	158	158	158	158	158	158
Correlação de Pearson	,534**	,513**	,578**	,041	,071	,249**	,157*	1
EE8 Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,613	,373	,002	,049	
N	158	158	158	158	158	158	158	158
EE9 Correlação de Pearson	,347**	,310**	,222**	-,041	,027	,184*	-,034	,330**

	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,005	,607	,736	,021	,676	,000
	N	158	158	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,308**	,342**	,306**	-,037	,030	,136	-,066	,353**
EE10	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,648	,713	,089	,407	,000
	N	158	158	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,601**	,735**	,691**	,165*	,053	,147	,079	,642**
EE11	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,039	,505	,066	,325	,000
	N	158	158	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,205**	,087	,023	-,365**	,392**	,311**	,260**	,243**
EE12	Sig. (2 extremidades)	,010	,274	,775	,000	,000	,000	,001	,002
	N	158	158	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,162*	,063	,051	-,217**	,313**	,347**	,040	,215**
EE13	Sig. (2 extremidades)	,042	,432	,525	,006	,000	,000	,620	,007
	N	158	158	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,214**	,207**	,170*	-,068	,071	,225**	-,036	,152
EE14	Sig. (2 extremidades)	,007	,009	,032	,397	,375	,005	,650	,057
	N	158	158	158	158	158	158	158	158

Correlações

		EE9	EE10	EE11	EE12	EE13	EE14
	Correlação de Pearson	,347	,308**	,601**	,205	,162*	,214**
EE1	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,010	,042	,007
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,310**	,342	,735**	,087**	,063*	,207*
EE2	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,274	,432	,009
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,222**	,306**	,691	,023**	,051	,170
EE3	Sig. (2 extremidades)	,005	,000	,000	,775	,525	,032

	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	-,041	-,037**	,165**	-,365	-,217**	-,068
EE4	Sig. (2 extremidades)	,607	,648	,039	,000	,006	,397
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,027*	,030*	,053	,392**	,313	,071**
EE5	Sig. (2 extremidades)	,736	,713	,505	,000	,000	,375
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,184**	,136*	,147	,311	,347**	,225
EE6	Sig. (2 extremidades)	,021	,089	,066	,000	,000	,005
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	-,034	-,066	,079	,260**	,040**	-,036**
EE7	Sig. (2 extremidades)	,676	,407	,325	,001	,620	,650
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,330**	,353**	,642**	,243	,215	,152**
EE8	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,000	,002	,007	,057
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	1**	,870**	,330**	,215	,249	,239*
EE9	Sig. (2 extremidades)		,000	,000	,007	,002	,002
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,870**	1**	,387**	,215	,215	,240
EE10	Sig. (2 extremidades)	,000		,000	,007	,007	,002
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,330**	,387**	1**	,129*	,041	,226
EE11	Sig. (2 extremidades)	,000	,000		,107	,609	,004
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,215**	,215	,129	1**	,662**	,243**
EE12	Sig. (2 extremidades)	,007	,007	,107		,000	,002
	N	158	158	158	158	158	158
EE13	Correlação de Pearson	,249*	,215	,041	,662**	1**	,264**

	Sig. (2 extremidades)	,002	,007	,609	,000		,001
	N	158	158	158	158	158	158
	Correlação de Pearson	,239**	,240**	,226*	,243	,264	1**
EE14	Sig. (2 extremidades)	,002	,002	,004	,002	,001	
	N	158	158	158	158	158	158

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).