

A Influência das Rotas de Escassez de Renda na Atitude ao Endividamento: Um Modelo de Mediação-Moderada

Autoria

Bianca Pinto Carvalho - bianca.alirs@gmail.com

Programa de Pós-graduação em Administração – PPGAd / PUCRS - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Clecio Falcão Araujo - clecio.araujo@puers.br

Programa de Pós-graduação em Administração – PPGAd / PUCRS - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Frederike Monika Budiner Mette - frederikemette@yahoo.com.br

Programa de Pós-graduação em Administração – PPGAd / PUCRS - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Resumo

Períodos de recessão econômica refletem diretamente nos níveis de desemprego, inadimplência e endividamento da população. Assim, compreender fatores comportamentais, como a forma que os indivíduos encaram períodos de escassez de renda, pode ser determinante para explicar os comportamentos financeiros e suas relações com o dinheiro. Nesse contexto, o presente estudo tem por objetivo analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro. Para tanto, foi realizada uma survey com 148 indivíduos que passaram por um período de escassez de renda durante a pandemia da COVID-19. Os dados foram analisados através do conjunto de técnicas associadas à Modelagem de Equações Estruturais (MEE) com a abordagem PLS-SEM para o teste de nove hipóteses propostas. Os resultados evidenciam que a escassez de renda, a frugalidade e a impulsividade apresentam efeitos diretos significativos na atitude ao endividamento. A frugalidade e impulsividade possuem um papel mediador na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento, sendo moderado pelo afeto positivo. O estudo contribui para um melhor entendimento dos mecanismos explicativos na relação entre escassez de renda e a atitude ao endividamento.

A Influência das Rotas de Escassez de Renda na Atitude ao Endividamento: Um Modelo de Mediação-Moderada

Resumo

Períodos de recessão econômica refletem diretamente nos níveis de desemprego, inadimplência e endividamento da população. Assim, compreender fatores comportamentais, como a forma que os indivíduos encaram períodos de escassez de renda, pode ser determinante para explicar os comportamentos financeiros e suas relações com o dinheiro. Nesse contexto, o presente estudo tem por objetivo analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro. Para tanto, foi realizada uma *survey* com 148 indivíduos que passaram por um período de escassez de renda durante a pandemia da COVID-19. Os dados foram analisados através do conjunto de técnicas associadas à Modelagem de Equações Estruturais (MEE) com a abordagem PLS-SEM para o teste de nove hipóteses propostas. Os resultados evidenciam que a escassez de renda, a frugalidade e a impulsividade apresentam efeitos diretos significativos na atitude ao endividamento. A frugalidade e impulsividade possuem um papel mediador na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento, sendo moderado pelo afeto positivo. O estudo contribui para um melhor entendimento dos mecanismos explicativos na relação entre escassez de renda e a atitude ao endividamento.

Palavras-chave: Bem-estar Financeiro; Atitude ao Endividamento; Escassez de Renda; Frugalidade; Impulsividade.

1 Introdução

O contexto pandêmico da COVID-19 (*Coronavirus Disease 2019*), iniciado em dezembro de 2019, acabou refletindo na economia mundial, visto que o distanciamento social refletiu na redução da demanda dos setores em que ocorre a interação direta com os consumidores (Cecchetti & Schoenholtz, 2020). No Brasil, o produto interno bruto (PIB) registrou um índice de -4,1% no ano de 2020 – registrando a maior retração desde o início da série histórica atual do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, iniciada em 1996 – indicando uma crise e desemprego recorde totalizando 14,1 milhões de brasileiros no final de 2020 (IBGE, 2020), o que reflete na perda de renda e no bem-estar financeiro da população brasileira. Para agravar a situação, muitos indivíduos não estão preparados para um choque financeiro como desemprego ou escassez de renda (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2019), visto que o brasileiro não possui o hábito de buscar informações que podem ser úteis para a gestão de suas finanças pessoais (Banco Central do Brasil, 2013). Como consequência da pandemia, a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) realizada em agosto de 2021 revelou que o nível de endividamento dos brasileiros bateu um novo recorde, alcançando 69,7% das famílias, sendo o maior número de endividados nos últimos 11 anos. Já o Serasa Experian (2021) apontou que o número de brasileiros inadimplentes chegou a 61,4 milhões em 2020, totalizando 41,8% da população adulta do país.

Cannon, Goldsmith e Roux (2019) defendem que o indivíduo possui dois tipos de comportamentos em momentos de escassez de renda: *i*) autocontrole pessoal resultando em planejamento, priorização e valorização de recursos; ou *ii*) baixo controle pessoal resultando em consumo compensatório e sentimentos aversivos. Desta forma, a Teoria do Sistema Dual pode explicar as rotas propostas pelos autores, visando compreender como os consumidores tendem a ter mais autocontrole em relação aos seus gastos, ou seja, sendo mais frugais e menos

materialistas (Sistema 2) ou como agem com impulsividade e tendem a não ter autocontrole em relação às suas finanças, estando mais propensos ao endividamento (Sistema 1), e por consequência gerando um efeito negativo no seu bem-estar financeiro (Kahneman, 2012). Ao analisar o contexto de escassez de renda através da Teoria Sistema Dual, entende-se que os indivíduos podem ter um comportamento mais racional e de autocontrole (Sistema 2) ou mais impulsivo e intuitivo (Sistema 1) em relação à atitude ao endividamento (Kahneman, 2012).

Além disso, Kim e Garman (2003) ressaltam que a tensão econômica é um dos fatores que geram o estresse financeiro, ou seja, o momento de desemprego e escassez de renda pode impactar na forma como o indivíduo se sente em relação à sua situação financeira, ou seja, seu bem-estar financeiro. Assim, a forma como os indivíduos encaram momentos de escassez pode potencializar as rotas propostas por Cannon, Goldsmith e Roux (2019). Buscando compreender fatores que afetam o comportamento financeiro, Parrotta e Johnson (1998) evidenciaram que indivíduos com afeto positivo voltados ao comportamento financeiro, por exemplo, são mais otimistas e determinados, o que aumenta a propensão de possuírem uma atitude mais positiva sobre as práticas de gestão financeira, como planejamento e autocontrole, já os indivíduos com baixo afeto positivo tendem a ter comportamentos antagônicos sendo mais impulsivos e materialistas (Pham, Yap & Dowling, 2012).

Nesse sentido, o presente estudo tem por objetivo analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro. Os resultados evidenciam que o afeto positivo está relacionado às rotas de escassez propostas por Cannon, Goldsmith e Roux (2019), onde o indivíduo pode tomar suas decisões baseado em dois caminhos: a rota do autocontrole pessoal e a rota de baixo controle pessoal, contribuindo teoricamente ao evidenciar que o afeto positivo tende a potencializar as duas rotas demonstrando quanto maior for o afeto positivo, maior será o autocontrole pessoal, por outro lado quanto menor for o afeto positivo, maior será o baixo controle pessoal. Ainda, os achados deste estudo podem ser explicados com base na Teoria do Sistema Dual, onde os consumidores tendem a ter mais autocontrole sendo mais frugais (Sistema 2) ou mais impulsivos, tendendo a não ter autocontrole (Sistema 1) (Kahneman, 2012). Gerencialmente, nosso estudo contribui ao apresentar o IPMA (*Importance-performance Map Analysis*) da atitude favorável ao endividamento, a fim de auxiliar na promoção de ações gerenciais e políticas públicas para reduzir a atitude favorável ao endividamento ou aumentar o bem-estar financeiro dos indivíduos, visto que os resultados evidenciam que a impulsividade e a frugalidade possuem maior impacto no endividamento dos indivíduos. Ainda, acredita-se que o estudo possa contribuir com a reflexão da importância do bem-estar financeiro para os indivíduos, a promoção da educação financeira e os comportamentos financeiros a serem considerados para enfrentar momentos de recessão econômica.

2 Referencial Teórico

2.1 Bem-estar Financeiro

A literatura prévia, apresenta termos distintos para conceituar e mensurar o sentimento em relação à situação financeira: bem-estar econômico percebido (Hayhoe, Leach, & Turner, 1999), satisfação financeira (Joo & Grable, 2004), estresse financeiro (Worthington, 2006; Kim *et al.*, 2017) e bem-estar financeiro (Prawitz *et al.*, 2006; Netemeyer, Warmath, Fernandes & Lynch, 2017; CFPB, 2015). A falta de consenso na literatura pode ser pelo fato de que o bem-estar financeiro é classificado em aspectos subjetivos e objetivos. Os subjetivos são analisados com perguntas mais abertas em relação ao sentimento sobre a sua situação financeira e os

objetivos baseado em dados como renda e ocupação (Mende & Van Doorn, 2015) sendo que estes aspectos podem ser mensurados em conjunto ou separadamente (Brüggen *et al.*, 2017).

Para Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018), o bem-estar financeiro está relacionado ao estresse atual para a gestão do dinheiro, ou seja, sentimento em relação à situação financeira atual e sua capacidade em gerir efetivamente seus recursos; e à segurança financeira futura, ou seja, metas financeiras futuras. O conceito dos autores está de acordo com as dimensões temporais de presente e futuro propostas pela CFPB (2015), onde o bem-estar financeiro reflete o estado em que o indivíduo pode cumprir suas obrigações financeiras atuais e contínuas, se sentir seguro em relação ao seu futuro financeiro, assim como, ser capaz de fazer escolhas que lhe permitam aproveitar a vida. Desta forma, CFPB (2015) apresenta fatores que influenciam no bem-estar financeiro dos indivíduos: comportamento financeiro, conhecimento financeiro, características pessoais, estágios da vida e ambiente social e econômico.

Nesse sentido, Salignac, Hamilton, Noone, Marjolin e Muir (2019) ressaltam que o bem-estar financeiro pode estar relacionado a três dimensões: 1) expectativas em relação ao dinheiro; 2) controle financeiro e; (3) sentir-se financeiramente seguro. Além disso, uma agenda de pesquisas para expansão do conhecimento a respeito do bem-estar financeiro foi proposta por Brüggen *et al.* (2017), sendo que os autores destacam um *framework* com cinco grupos de elementos que influenciam ou são influenciados pelo bem-estar financeiro: *i*) fatores contextuais econômicos, legais, políticos, socioculturais, tecnológicos e de mercado; *ii*) intervenções para promoção do bem-estar financeiro, como a educação financeira; *iii*) comportamento financeiro, como comportamentos financeiros sólidos; *iv*) fatores pessoais, como sociodemográficos, habilidades, valores, atitudes e motivações; e *v*) consequências do bem-estar financeiro, como qualidade de vida e bem-estar geral.

2.2 Atitude Favorável ao Endividamento

Davies e Lea (1995) conceituam a atitude ao endividamento como o quanto o indivíduo é favorável a realizar compras parceladas ou contrair dívidas. O estudo de Harrison, Agnew e Serido (2015) apontou quatro fatores que antecedem à atitude favorável ao endividamento: *i*) ansiedade: indivíduos relataram sentimentos negativos como angústia e injustiça por estarem endividados; *ii*) o estilo de vida: endividados por buscarem recursos para arcar com uma vida social que corresponda às suas expectativas; *iii*) investimento para o futuro: indivíduos acreditavam que sua dívida era um investimento para seu futuro; e *iv*) confiança: por um lado o conhecimento e segurança sobre a dívida levando a sua redução, por outro, a insegurança, onde o indivíduo se sente confortável com o aumento do endividamento (Harrison, Agnew & Serido, 2015). Já Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018) ressaltam que comportamentos financeiros negativos como saldo bancário negativo e empréstimos de amigos e familiares estão relacionados a níveis altos de estresse financeiro. Por outro lado, pagar o total da fatura de cartão de crédito e possuir um planejamento financeiro estão associados a altos níveis de segurança financeira futura e baixos níveis de estresse financeiro no presente. Portanto, uma alta atitude ao endividamento reflete de forma negativa no bem-estar financeiro dos indivíduos.

Diante do contexto apresentado, o nível de endividamento apresenta uma grande preocupação entre os indivíduos, o que agravou ainda mais no contexto de pandemia COVID-19, visto que a tensão econômica é um dos fatores que geram o estresse financeiro (Kim & Garman, 2003). Logo, o sentimento do indivíduo em relação à sua situação financeira atual e futura pode depender do contexto em que está vivendo, sendo que a limitação de recursos e o alto nível de endividamento leva a uma insatisfação financeira (Hamilton, Mittal, Shah, Thompson & Griskevicius, 2019). Com base nestes argumentos, chega-se as seguintes hipóteses:

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

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

2.3 Escassez de Renda

Sharma e Alter (2012) definem a escassez de renda como um momento desagradável em que o indivíduo se sente financeiramente inferior em relação a seu padrão de consumo decorrente de um déficit em seus recursos financeiros. Já Cannon, Goldsmith e Roux (2019) realizaram uma revisão de literatura sobre escassez de renda e acabaram conceituando como a discrepância entre o nível de renda atual e um estado final mais elevado e desejado pelo indivíduo. De acordo com o modelo de autorregulação de recursos proposto por Cannon, Goldsmith e Roux (2019), os indicadores psicológicos apresentam duas rotas de comportamento diante da escassez de renda. A primeira é voltada ao autocontrole pessoal e a segunda voltada ao baixo controle pessoal, logo, os consequentes destas rotas tendem a refletir no comportamento de consumo. Os indivíduos com autocontrole pessoal tendem a se planejar e priorizar recursos em momentos de escassez, já os indivíduos com baixo controle tendem a consumir de forma compensatória diante das restrições financeiras.

Ainda em relação aos impactos da escassez de renda no comportamento dos indivíduos, Walasek e Brown (2015) evidenciaram um maior consumo de bens não essenciais e a necessidade de manter o *status* financeiro mesmo em condições de dificuldades econômicas. Já estudo de Mattoso e Rocha (2005) corrobora que a escassez ou limitação de recursos financeiros pode levar os consumidores ao endividamento e inadimplência, pois imprevistos como a perda do emprego ou redução da renda, podem gerar um grande desequilíbrio no orçamento dessas famílias. Além disso, Reis (2020), relatou que a principal justificativa do brasileiro em relação ao seu endividamento refere-se a fatores externos como desemprego, a diminuição do poder de compra e o atraso do salário. Com base na literatura existente, entende-se que o momento de escassez de renda durante o contexto pandêmico de COVID-19 impulsionou à atitude ao endividamento, com uma relação favorável em relação a compras parceladas e contração dívidas (Davies & Lea, 1995), assim espera-se que:

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

2.4 Frugalidade

Considera-se como frugal o consumidor que é menos materialista, ou seja, indivíduos que consomem menos, evitam desperdícios de recursos de consumo, não possuem hábitos extravagantes, são prudentes e gostam de economizar para atingir seus objetivos de curto, médio e longo prazo (Rick *et al.*, 2008; Rose *et al.*, 2010). Desta forma, pode-se relacionar a frugalidade ao Sistema 2 como mecanismo de tomada de decisão, onde o indivíduo tende a ser mais consciente, racional, controlado e requer maior capacidade cognitiva em suas escolhas (Kahneman, 2012).

Ao relacionar a frugalidade com o comportamento financeiro do consumidor, entende-se que indivíduos frugais tendem a ser mais econômicos, não contraindo dívidas e evitando compras parceladas (Todd & Lawson, 2003). Lastovicka, Bettencourt, Hughner e Kuntze (1999) ressaltam que os consumidores frugais tendem a sacrificar o consumo de curto prazo para alcançar objetivos de longo prazo, ou seja, prezam por sua segurança financeira futura.

Ainda, a frugalidade tende a levar o indivíduo a consumir menos visando a preservação do meio ambiente, com maior probabilidade de reciclagem, utilização de transportes públicos e maior consciência ambiental (Todd & Lawson, 2003).

Momentos de crise e tensão econômica podem ser precedentes de um comportamento frugal em consumidores que não adotavam essa conduta anteriormente. Desta forma, o contexto de escassez de renda impulsiona o indivíduo a economizar e evitar o endividamento (Goldsmith, Flynn & Clark, 2014). A literatura prévia (Ponchio & Aranha, 2008; Garðarsdóttir & Dittmar, 2012; Matos, Vieira, Bonfanti & Mette, 2019) evidenciaram uma relação positiva entre materialismo e endividamento, assim, seguindo o pressuposto de que a frugalidade é o oposto do materialismo (Lastovicka, Bettencourt, Hughner & Kuntze, 1999), chega-se as seguintes hipóteses:

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

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

2.5 Impulsividade

A impulsividade é a tendência de um indivíduo agir espontaneamente e rapidamente, sem refletir sobre suas atitudes (Rook & Fisher, 1995). Nesse sentido, Weun, Jones e Beatty (1997) definem a impulsividade nas compras como o ato de adquirir bens e serviços de forma automática, sem planejamento prévio. Se comparada com a compra planejada, a compra por impulso é considerada mais irresistível ao consumidor, possuindo um viés subjetivo em favor da posse imediata sem considerar as consequências negativas que podem resultar dessa atitude impulsiva (Hoch & Loewenstein, 1991; Rook & Fisher, 1995). Assim, pode-se relacionar a impulsividade ao Sistema 1 como mecanismo de tomada de decisão, conhecido como sistema rápido, associativo e não consciente, onde o indivíduo exige pouco esforço cognitivo para suas escolhas (Kahneman, 2012).

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

Desta forma, o estudo de Anderloni, Bacchiocchi e Vandone (2012) evidencia que os indivíduos impulsivos estão mais sujeitos a vulnerabilidade financeira, visto que não estão totalmente conscientes das consequências das decisões relacionadas aos seus gastos e gestão dos seus recursos. Além disso, os autores ressaltam que a impulsividade está associada à aquisição de dívidas e que o acesso ao crédito facilita gastos por impulso. Com base no exposto, o comportamento impulsivo dos indivíduos pode resultar em uma conduta favorável a compras parceladas e dívidas (Davies & Lea, 1995), conforme hipotetizado a seguir:

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

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

2.6 Afeto Positivo

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

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

Nesse sentido, entende-se que em um contexto de escassez de renda, ao adotar as duas rotas propostas Cannon, Goldsmith e Roux (2019), o indivíduo pode ser influenciado pelo afeto positivo. Se, por um lado, a rota do autocontrole pessoal leva os indivíduos a serem mais frugais, priorizando recursos em momentos de escassez, ao apresentar níveis mais altos de afeto positivo esse efeito tende a ser potencializado (Garland, Geschwind, Peeters, & Wichers, 2015). Por outro lado, na rota de baixo controle pessoal, em que os indivíduos tendem a consumir de forma mais compensatória e impulsiva, o afeto positivo em níveis mais baixos tende a potencializar esse comportamento diante das restrições financeiros impostas pelo período de escassez de renda (Cannon, Goldsmith & Roux, 2019). Portanto, apresenta-se abaixo as duas hipóteses de mediação moderada pelo afeto positivo onde pode-se inferir que se por um lado, a escassez de renda é alta e o afeto positivo é baixo, o indivíduo apresenta menor traço de frugalidade. Já quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é alto, o indivíduo é considerado mais frugal.

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

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

3 Método

O presente estudo se caracteriza de natureza descritiva quantitativa, com a aplicação de uma *survey*. A coleta de dados foi realizada de forma *online* pela plataforma *Qualtrics Survey Software* entre os meses de maio e junho de 2021 através de uma amostragem por conveniência, ou seja, indivíduos disponíveis para participar da pesquisa oferecendo as informações necessárias (Hair, Babin, Money & Samouel, 2005). Para definição do tamanho amostra,

utilizou-se como base o *software G*Power 3.1.9*, que utiliza a variável latente que recebe o maior número de preditores como a avaliação da amostra mínima, desta forma, a atitude ao endividamento, é a variável latente que é impactada por três constructos distintos, foi utilizada como parâmetro (Ringle, Silva & Bido, 2014). Desta forma, a amostra final calculada deveria superar 77 observações, sendo a mesma adequada, considerando o uso adequado para o teste de um modelo de equações estruturais de mínimos quadrados parciais (PLS-SEM). Assim, a amostra final (questionários válidos) de 148 participantes foi considerada satisfatória. A seguir, apresenta-se o perfil da amostra.

Tabela 1
Características da Amostra

| Descritivas | Frequência | Porcentagem |
|------------------------------------|--------------|-------------|
| Gênero | | |
| Feminino | 95 | 64,2% |
| Masculino | 53 | 35,8% |
| Escolaridade | | |
| Ensino Fundamental | 2 | 1,4% |
| Ensino Médio incompleto | 2 | 1,4% |
| Ensino Médio completo | 26 | 17,6% |
| Superior incompleto | 25 | 16,9% |
| Superior completo | 36 | 24,3% |
| Mba ou Especialização | 36 | 24,3% |
| Mestrado ou Doutorado | 21 | 14,2% |
| Renda | | |
| Menor que R\$ 1.874,00 | 35 | 23,6% |
| R\$ 1.875,00 - R\$ 3.748,00 | 52 | 35,1% |
| R\$ 3.749,00 - R\$ 9.370,00 | 46 | 31,1% |
| R\$ 9.371,00 - R\$ 18.740,00 | 10 | 6,8% |
| Maior que R\$ 18.740,00 | 5 | 3,4% |
| Idade média (desvio padrão) | 36,05 (9,64) | |

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

O instrumento de coleta apresentou uma contextualização sobre a pandemia COVID-19 e seus impactos na escassez de renda e desemprego no Brasil. Após, foi evidenciado o período de março de 2020 a março de 2021 como período para reflexão dos respondentes, assim, os mesmos marcaram o quanto sua renda foi afetada pelo contexto pandêmico: reduziu totalmente, reduziu parcialmente, não se alterou ou se aumentou. Esta questão auxiliou no entendimento sobre a percepção de escassez de renda dos respondentes.

Em relação às escalas, definiu-se que as variáveis de bem-estar financeiro seriam analisadas com a finalidade de identificar como os respondentes se sentem em relação à sua situação financeira atual e futura com base na escala *Perceived Financial Well-Being* proposta por Netemeyer, Warmath, Fernandes e Lynch (2018) e validada no contexto brasileiro por Ponchio, Cordeiro e Gonçalves (2018). Para a atitude favorável ao endividamento, utilizou-se uma escala adaptada de Davies e Lea (1995) validada no contexto brasileiro por Moura (2005). Já a escassez de renda foi mensurada com base no estudo de Roux, Goldsmith e Bonezzi (2015). A frugalidade foi avaliada de acordo com a proposta de Lastovicka, Bettencourt, Hughner e

Kuntze (1999) adaptada Goldsmith, Flynn e Clark (2014) e a impulsividade através do instrumento de Weun, Jones e Beatty (1997) validado no contexto brasileiro por Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019). Por fim, o afeto positivo foi mensurado com base nos pressupostos de Watson, Clark e Tellegen (1988) que desenvolveram a escala PANAS (*Positive and Negative Affect Schedule*) que tem por objetivo mensurar emoções positivas e negativas. Porém, visto que a escala apresenta uma série de emoções, optou-se por utilizar o modelo reduzido proposto por Galinha, Pereira e Esteves (2014) focando apenas nas emoções positivas.

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

Com a finalidade de testar as hipóteses propostas na presente pesquisa, utilizou-se o método de Modelagem de Equações Estruturais (MEE), técnica que examina uma série de relações através de um conjunto de procedimentos que identifica variáveis latentes, utilizando um conjunto de técnicas multivariadas, analisando múltiplas relações de dependências, simultaneamente entre essas variáveis (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2009). Para efetuar a análise dos dados coletados utilizou-se o uso do software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS®) com a finalidade de organização, mensuração e análise dos resultados e o *software* Smart PLS 3.0 para o teste do modelo teórico proposto através de quatro subprogramas que executam diferentes análises: *i*) *PLS Algorithm* que tem por finalidade rodar o MEE principal; *ii*) *Bootstrapping*, técnica de reamostragem utilizada para avaliar a significância (p-valor) das correlações (modelos de mensuração) e das regressões (modelo estrutural); *iii*) *PLS Predict*, usado para calcular a validade preditiva (Q^2) e os tamanhos dos efeitos (f^2) (Ringle, Silva & Bido, 2014); e *iv*) *Importance-Performance Map Analysis* (IPMA) a fim de analisar o papel dos constructos antecedentes com base nos efeitos totais do modelo (Ringle & Sarstedt, 2016). Na próxima seção apresenta-se os resultados da análise.

4 Análise dos Resultados

Os resultados do presente estudo foram analisados e interpretados em duas fases: *i*) avaliação da confiabilidade e validade do modelo proposto; e *ii*) o teste das hipóteses por meio do modelo estrutural (Roldán & Sánchez-Franco, 2012). Inicialmente, realizou-se a análise das estatísticas de multicolinearidade através dos valores de tolerância e os consequentes valores do fator de inflação da variância (VIF). As variáveis do estudo apresentaram tolerância superior a 0,100. Desta forma, não foi obtido qualquer VIF com valor superior a 10. Portanto, as estimativas de predição dispostas no modelo proposto não foram prejudicadas em função de problemas de multicolinearidade entre as variáveis latentes (Neter, Wasserman & Kutner, 1989).

Posteriormente, a fim de analisar a confiabilidade e validade do modelo, verificou-se as cargas fatoriais de forma individual de cada constructo. Algumas variáveis observáveis estavam abaixo de 0,600: AE1, AE3 e AE8 (dimensão atitude ao endividamento) e ESC4 (dimensão escassez de renda). Optou-se pela exclusão dessas variáveis, pois além de apresentarem carga fatorial abaixo de 0,600, as mesmas comprometeram o valor da variância média extraída. As demais variáveis com cargas menores que 0,600 foram mantidas no estudo, uma vez que não

afetaram o valor do Alpha de Cronbach (α), da confiabilidade composta (CC) e da variância média extraída (AVE) e dos construtos. Após a adequação das cargas fatoriais do estudo, fez-se uma nova avaliação das estimativas que apresentaram valores adequados para atribuir consistência aos indicadores (Hair, Ringle & Sarstedt, 2011). A seguir, apresenta-se a Tabela 2 com as estimativas do modelo de mensuração.

Tabela 2
Modelo de mensuração

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

| Afeto Positivo (PANAS) | | CC = 0,810 AVE = 0,461 α = 0,731 |
|------------------------|--------------|---|
| AFETO1 | Ativo | 0,789 |
| AFETO2 | Determinado | 0,658 |
| AFETO3 | Entusiasmado | 0,659 |
| AFETO4 | Inspirado | 0,671 |
| AFETO5 | Interessado | 0,606 |

Notas. CC = Confiabilidade Composta, AVE = Variância Média Extraída, α =Alpha de Cronbach.

Fonte. Dados da pesquisa (2021).

Conforme exposto na Tabela 2, a variância média extraída (AVE) dos construtos bem-estar financeiro, atitude ao endividamento, escassez de renda, impulsividade e frugalidade apresentaram níveis satisfatórios, visto que apresentaram os valores superiores a 0,500, conforme recomendado por Fornell e Larcker (1981). Entretanto, o afeto positivo apresentou a AVE de 0,461, mas optou-se por não excluir variáveis visto que sua validade discriminante não foi afetada. Little, Lindenberger e Nesselroade (1999) reforçam que esses pontos de corte de variáveis não são inflexíveis, visto que em alguns casos é melhor manter mais indicadores, mesmo com AVE um pouco abaixo de 0,5. Já a confiabilidade composta (CC) apresentou um nível superior a 0,700 em todos os construtos, logo, verificou-se que os níveis foram satisfatórios (Hair *et al.*, 2009). Ainda, a confiabilidade dos dados foi verificada através do Alpha de Cronbach, cujo valor de todos os construtos foi superior a 0,700, sendo considerados aceitáveis para uma escala confiável (Field, 2009).

Posteriormente, para atestar a validade discriminante das variáveis do modelo, foi utilizado, em primeira instância, o critério, proposto por Fornell e Larcker (1981). A Tabela 3 apresenta os valores de raiz quadrada da AVE de cada variável latente do modelo e as correlações entre as demais variáveis latentes.

Tabela 3
Validade Discriminante

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

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

Fonte. Dados da pesquisa (2021).

Fornell e Larcker (1981) evidenciam que a validade discriminante pode ser validada desde que a raiz quadrada da AVE seja superior às demais correlações com outros fatores. Assim, conforme a Tabela 3, o presente estudo atestou a validade discriminante das variáveis do modelo proposto. Ainda, de acordo com os resultados da avaliação da confiabilidade e validade do modelo proposto, conclui-se que o modelo de mensuração é confiável e válido.

Para o teste das hipóteses do modelo estrutural e o efeito de mediação-moderada foram testados usando *bootstrapping* (1000 reamostragens) com nível de significância $p < 0,05$, que produziu erros padrão e estatísticas t para avaliar a significância estatística dos coeficientes de caminho. Simultaneamente, foram calculados o efeito direto, efeito de mediação indireta, efeito total, valores t, valores de R^2 , Q^2 e testes f^2 para completarem a análise. A Tabela 4 e a Figura 1

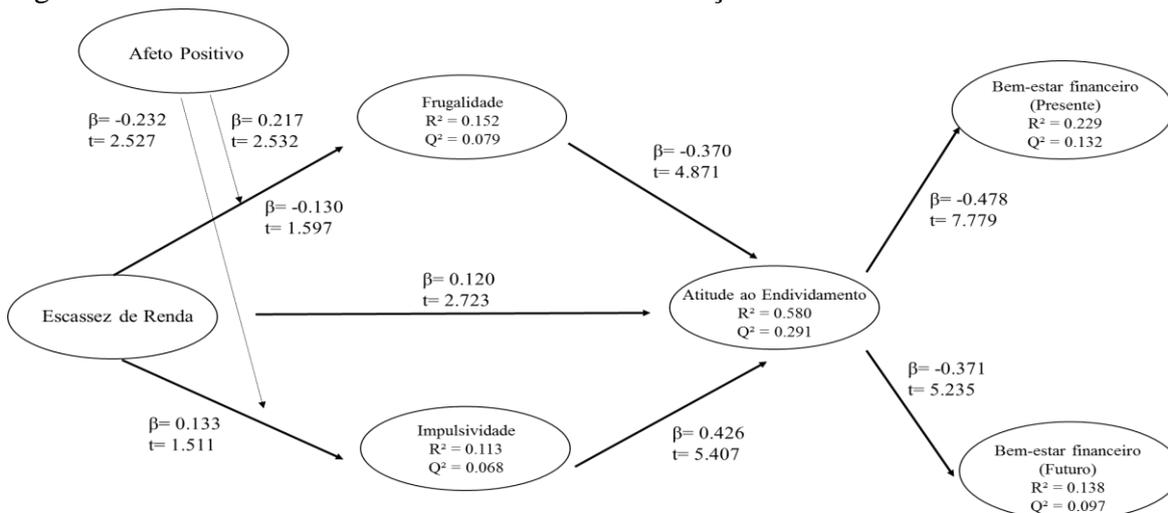
resumem os achados do estudo com as médias das estimativas do *bootstrapping*, o respectivo erro padrão para a estatística de teste, a estatística t, os valores de *p-valor* e o resultado das hipóteses propostas.

Tabela 4
Resultados do Modelo Estrutural

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

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

Figura 1 - Resultados do Modelo Teórico com Moderação



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

Fonte. Dados da pesquisa (2021).

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

endividamento da dimensão futuro. Portanto, a análise demonstrou suporte para H1b: a atitude favorável ao endividamento possui efeito negativo no bem-estar financeiro futuro.

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

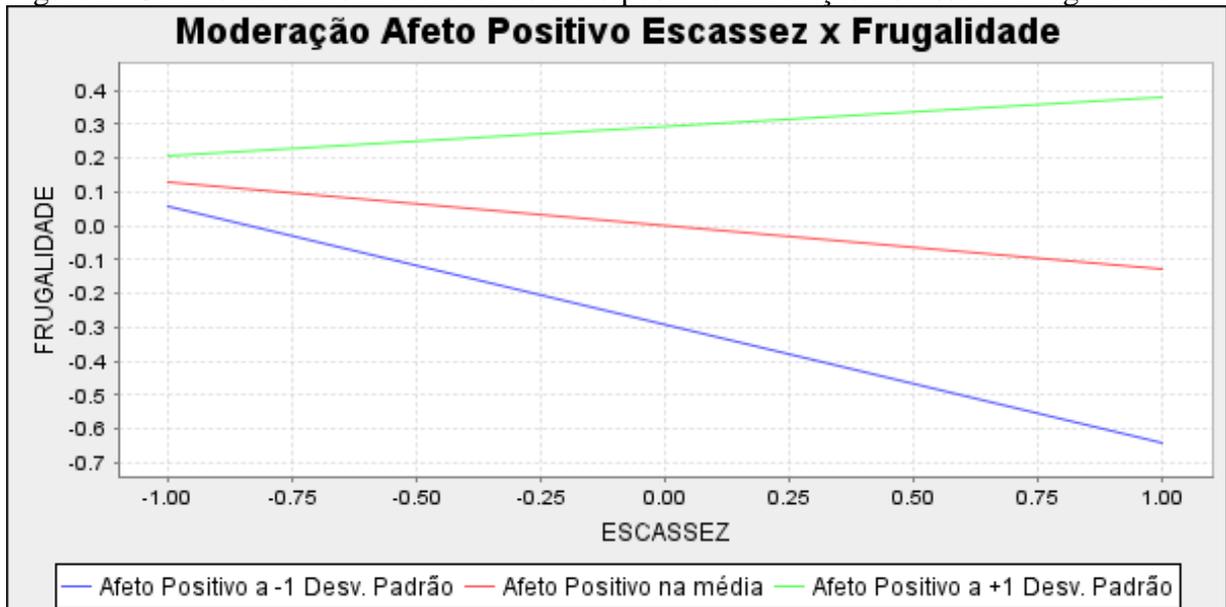
As hipóteses de que a frugalidade possui efeito mediador negativo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento (H4) e de que a impulsividade possui efeito mediador positivo na relação entre escassez de renda e atitude favorável ao endividamento (H6) não foram suportadas na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

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

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

No gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Frugalidade, (Figura 2), a linha superior (verde) representa a relação entre escassez e frugalidade quando o afeto positivo tem valores altos (1 desvio padrão acima da média). A linha inferior (azul) representa a relação entre escassez-frugalidade quando o afeto positivo tem valores baixos (1 desvio padrão abaixo da média). Assim, pode-se inferir que se por um lado, a escassez de renda é alta e o afeto positivo é baixo, o indivíduo apresenta menor traço de frugalidade. Já quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é alto, o indivíduo é considerado mais frugal. Além disso, a média evidencia que a relação direta entre escassez de renda e frugalidade não é significativa, porém, ao apresentar o afeto positivo como moderador, a relação entre os constructos passa a existir, ou seja, o efeito é significativo.

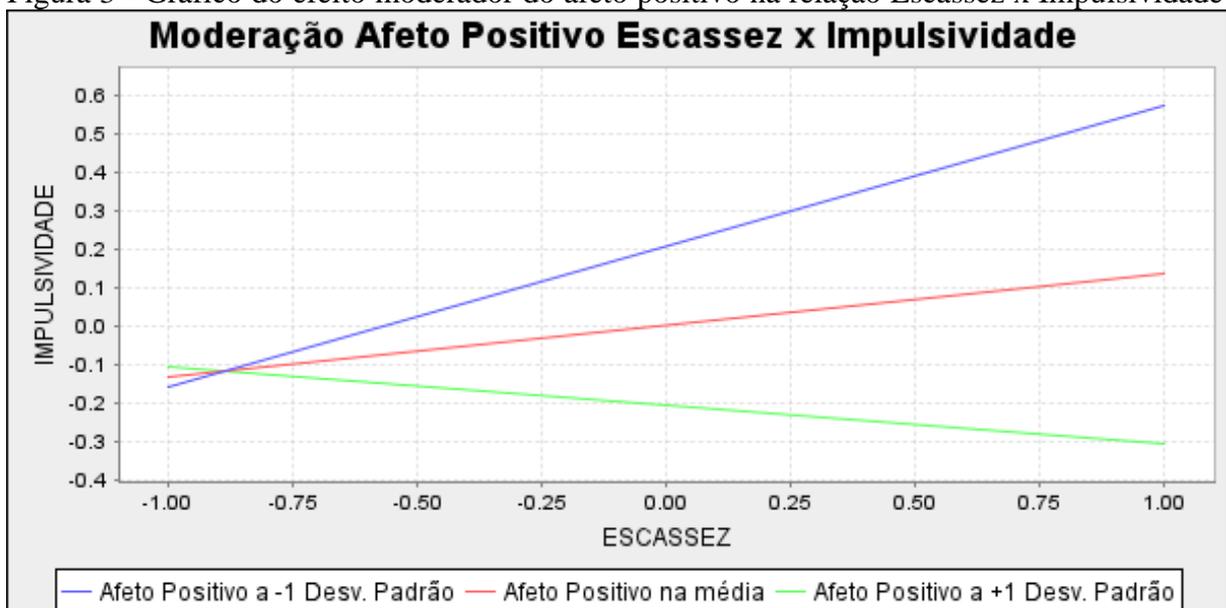
Figura 2- Gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Frugalidade



Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Já no Gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Impulsividade (Figura 3), a linha inferior (verde) representa a relação entre escassez e impulsividade quando o afeto positivo tem valores altos (1 desvio padrão acima da média). A linha superior (azul) representa a relação entre escassez-impulsividade quando o afeto positivo tem valores baixos (1 desvio padrão abaixo da média). Portanto, quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é baixo, o indivíduo apresenta maiores tendências de impulsividade. Já quando a escassez de renda é alta e o afeto positivo é alto, o indivíduo acaba apresentando um comportamento menos impulsivo.

Figura 3 - Gráfico do efeito moderador do afeto positivo na relação Escassez x Impulsividade



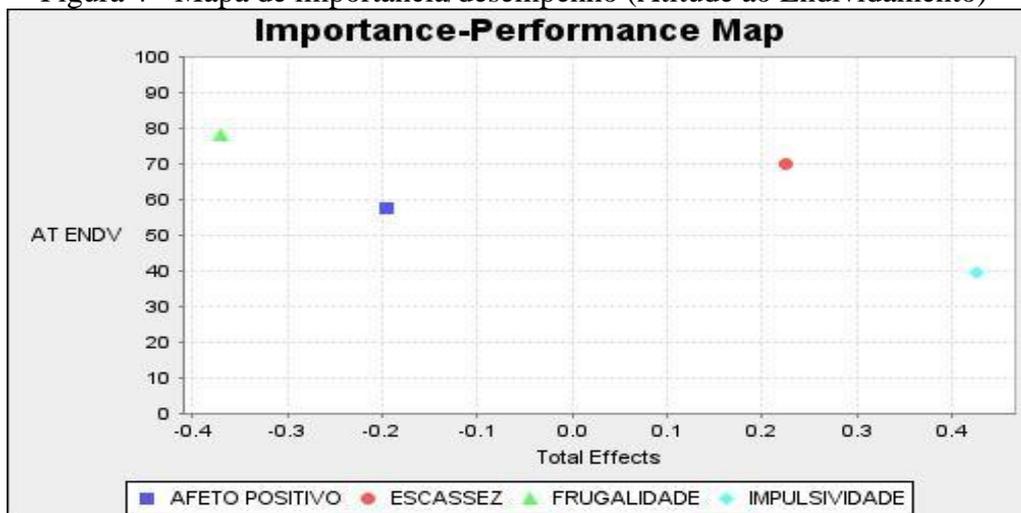
Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Finalmente, ao analisar os efeitos indiretos da mediação da frugalidade ($a1 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{frugalidade}$) e ($b1 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{atitude ao endividamento}$), verifica-se que $a1 \times b1$ resultou no efeito indireto total de 0,044. Já na mediação da impulsividade ($a2 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{impulsividade}$) e ($b2 = \text{escassez de renda} \rightarrow \text{atitude ao endividamento}$), verifica-se que $a2 \times b2$ resultou no efeito indireto total de 0,052. Nesse sentido, a relação da escassez de renda na atitude favorável ao endividamento apresentou um efeito direto de $c' = 0,120$ e o efeito total desta relação com os caminhos de mediação propostos foi de $c = 0,225$, confirmando o efeito mediação parcial.

4.1 Análise da Performance e Desempenho

Como análise complementar para evidenciar os resultados gerenciais e relevância dos achados no presente estudo, analisou-se o papel dos constructos antecedentes com base nos efeitos totais do modelo e sua relevância para ações gerenciais, utilizou-se o IPMA (*Importance-performance Map Analysis*). Esta análise estende os resultados do PLS-SEM evidenciados anteriormente, visto que os resultados fornecem duas dimensões de análise: nível de importância e de desempenho de cada construto em relação ao seu conseqüente (Schloderer, Sarstedt & Ringle, 2014; Ringle & Sarstedt, 2016; Hair *et al.*, 2018). Assim, recomenda-se focar principalmente na melhoria do desempenho daqueles constructos que exibem uma grande importância em relação à sua explicação de um determinado conseqüente, mas, ao mesmo tempo, têm um desempenho relativamente baixo – o que é de suma importância para priorizar ações práticas para melhoria desses resultados (Ringle & Sarstedt, 2016). Desta forma, realizou-se a análise do desempenho dos constructos antecedentes da atitude favorável ao endividamento (variável dependente do estudo), ou seja, o quanto a escassez de renda, a impulsividade, a frugalidade e o afeto positivo influenciam na atitude favorável ao endividamento dos indivíduos. A seguir, apresenta-se a Figura 4 com o IPMA da atitude favorável ao endividamento.

Figura 4 - Mapa de importância/desempenho (Atitude ao Endividamento)



Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Os efeitos totais dos antecedentes no conseqüente foram: escassez de renda (0,225), frugalidade (-0,370), impulsividade (0,426) e afeto positivo (-0,196). Em comparação com as outras variáveis, verifica-se que a impulsividade tem a maior importância/efeito na atitude ao endividamento, ou seja, quanto mais impulsivo for o indivíduo maior será sua atitude ao endividamento. Já a frugalidade apresentou efeitos diretos negativos, ou seja, a relação entre o

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

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

5 Conclusões

O presente estudo teve por objetivo analisar o efeito mediador da frugalidade e da impulsividade moderado pelo afeto positivo na relação entre escassez de renda e atitude ao endividamento e o seu efeito no bem-estar financeiro. Os resultados evidenciaram que o afeto positivo está relacionado às rotas de escassez propostas por Cannon, Goldsmith e Roux (2019), onde o indivíduo pode tomar suas decisões baseado em dois caminhos: a rota do autocontrole pessoal e a rota de baixo controle pessoal. Sendo que a presente pesquisa confirmou que o afeto positivo tende a potencializar as rotas propostas pelos autores demonstrando quanto maior for o afeto positivo, maior é o autocontrole pessoal; e quanto menor for o afeto positivo, maior é o baixo controle pessoal. Desta forma, os achados podem ser explicados pela Teoria do Sistema Dual, onde os consumidores tendem a ter mais autocontrole em relação aos seus gastos, sendo mais frugais e menos materialistas (Sistema 2) ou mais impulsivos, tendendo a não ter autocontrole em relação às suas finanças, estando mais propensos ao endividamento (Sistema 1), e por consequência gerando um efeito negativo no seu bem-estar financeiro (Kahneman, 2003).

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

Ainda, Vieira *et al.* (2021) realizaram um estudo para avaliar a perda de bem-estar financeiro dos brasileiros em virtude da pandemia COVID-19. Os resultados indicam a redução do nível de bem-estar financeiro para os indivíduos que tiveram uma diminuição ou uma perda total da renda desde a pandemia. Os indivíduos com maiores quedas foram: os que possuem dependentes, sem estabilidade empregatícia, com menores rendas e que não possuíam reservas financeiras antes da pandemia. Desta forma, diante da importância da temática no contexto brasileiro, o presente estudo avança ao ampliar a discussão dos antecedentes do bem-estar financeiro no contexto pandêmico, em especial, se tratando de fatores relacionados aos

comportamentos financeiros e psicológicos dos indivíduos, não analisando apenas a redução do nível de bem-estar financeiro, mas sim propondo um modelo que explique esse fenômeno. Ainda, entende-se como relevante a escolha do contexto, visto que um momento de recessão econômica tende a potencializar a preocupação do indivíduo em relação a gestão das suas finanças pessoais (Kim & Garman, 2003; Walasek & Brown, 2015).

Cabe ressaltar que no Brasil, a ausência de conhecimento sobre educação financeira não é o fator principal em relação ao alto endividamento da população, mas sim o comportamento individual (Ribeiro, Souza, Santos, Vieira & Mota, 2021). Desta forma, fatores comportamentais como o afeto positivo, a frugalidade e a impulsividade, conforme evidenciado no presente estudo, são elementos que podem colaborar com a mudança comportamental dos indivíduos frente à gestão das finanças pessoais. Logo, espera-se que os resultados possam motivar o desenvolvimento de políticas públicas não apenas focadas em conhecimento financeiro, mas também em questões comportamentais que possam auxiliar os indivíduos em como agir em momentos de escassez de renda e dificuldades financeiras. Além disso, espera-se que os achados possam contribuir com a sensibilização da importância da gestão financeira pessoal para momentos de escassez de renda resultante de fatores externos ou pessoais.

Ainda, o estudo apresenta contribuições gerenciais ao orientar o desenvolvimento de estratégias corporativas que possam ser executadas a fim de promover o bem-estar financeiro dos indivíduos, como por exemplo, programas de educação financeira. No ambiente corporativo, ações como estas podem refletir no comportamento financeiro dos colaboradores como uma melhor gestão de recursos e melhores condições de crédito, assim como na maior produtividade no trabalho (Diener, 2000). Além disso, o estudo traz contribuições em relação aos resultados do IPMA (*Importance-performance Map Analysis*) da atitude favorável ao endividamento, visto que os resultados são particularmente úteis para gerar descobertas e conclusões adicionais ao modelo proposto, pois ao combinar a análise das dimensões de importância e desempenho, o IPMA permite priorizar relações para melhorar uma determinada variável (Ringle & Sarstedt, 2016). Por exemplo, políticas públicas podem focar em ações voltadas ao comportamento frugal (com foco no aumento) e ao comportamento impulsivo (com foco na redução) visando a redução do endividamento dos indivíduos e por consequência um melhor nível de bem-estar financeiro presente e futuro.

No que se refere a limitações, destaca-se o baixo potencial de generalização dos resultados, visto que a amostra foi composta de forma predominante por mulheres com alto nível de escolaridade e faixa de renda acima do salário-mínimo mensal (Governo Federal, 2021), o que não representa a população brasileira em maior índice de vulnerabilidade. Desta forma, entende-se que os resultados desta pesquisa apresentam resultados diferentes se comparados com indivíduos que vivenciam outra realidade econômica. Assim, pesquisas futuras podem testar o modelo proposto com classes sociais mais vulneráveis e outros contextos econômicos a fim de comparar os efeitos com os achados deste estudo.

Também destaca-se que o afeto positivo apresentou um baixo valor para a variância média extraída, logo, entende-se que outras escalas para mensurar o afeto positivo possam ser utilizadas em estudos futuros a fim de minimizar essa limitação. Por exemplo, a escala de otimismo econômico, que tem o foco específico na situação financeira dos indivíduos, em um instrumento que mensura itens como "Provavelmente terei mais dinheiro para gastar no futuro do que tenho agora" (Yoon & Kim, 2016), pode apresentar resultados mais robustos por apresentar o contexto financeiro em sua estrutura. Além disso, entende-se como relevante aplicar uma pesquisa com cenário experimental para manipular cenários de escassez de renda (com x sem), assim como sentimentos (positivos x negativos).

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

Referências

- Abrantes-Braga, F. D. M., & Veludo-de-Oliveira, T. (2019). Development and validation of financial well-being related scales. *International Journal of Bank Marketing*, 37(4), 1025-40.
- Anderloni, L., Bacchiocchi, E., & Vandone, D. (2012). Household financial vulnerability: An empirical analysis. *Research in Economics*, 66(3), 284–296.
- Banco Central do Brasil. (2017). *Competências em educação financeira: descrição de resultados da pesquisa da rede internacional de educação financeira adaptada e aplicada no Brasil*. Recuperado de: www.bcb.gov.br/?CIDADANIAFINANCEIRA/ Acesso em: 08 out. 2021.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237.
- Cannon, C., Goldsmith, K., & Roux, C. (2019). A self-regulatory model of resource scarcity. *Journal of Consumer Psychology*, 29(1), 104-127.
- Cecchetti, S. G., & Schoenholtz, K. L. (2020). Contagion: Bank runs and COVID-19. *Economics in the Time of COVID-19*, 77.
- Consumer Financial Protection Bureau. (CFPB). 2015. *Financial well-being: The goal of financial education*. Recuperado de: www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/financial-well-being/ Acesso em: 01 out. 2020.
- Davies, E., & Lea, S. E. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 663-679.
- Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55(1), 34-43.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Frigerio, M., Ottaviani, C., & Vandone, D. (2020). A meta-analytic investigation of consumer over-indebtedness: The role of impulsivity. *International Journal of Consumer Studies*, 44(4), 328-342.
- Galinha, I. C., Pereira, C. R., & Esteves, F. (2014). Versão reduzida da escala portuguesa de afeto positivo e negativo-PANAS-VRP: Análise fatorial confirmatória e invariância temporal. *Psicologia*, 28(1), 53-65.
- Goldsmith, R. E., Flynn, L. R., & Clark, R. A. (2014). The etiology of the frugal consumer. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(2), 175-184.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman editora.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Gudergan, S. P. (2018). *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, Thousand Oaks, CA: Sage.

- Harrison, N., Agnew, S., & Serido, J. (2015). Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis. *Journal of Economic Psychology, 46*, 62-73.
- Hayhoe, C. R., Leach, L., & Turner, P. R. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology, 20*(6), 643-656.
- Joo, S. H., & Grable, J. E. (2004). An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues, 25*(1), 25-50.
- Journal of Consumer Psychology (JCP) (2020). *Consumer Psychology for a Pandemic: Insights into Finances, Scarcity, and Wellbeing*. Recuperado de: [https://onlinelibrary.wiley.com/doi/toc/10.1002/\(ISSN\)1532-7663.consumer-psychology-for-a-pandemic](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/toc/10.1002/(ISSN)1532-7663.consumer-psychology-for-a-pandemic) Acesso em: 18 out. 2020.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist, 58*(9), 697.
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Objetiva.
- Kim, J., & Garman, E. T. (2003). Financial stress and absenteeism: An empirically derived model. *Financial Counseling and Planning, 14*(1), 31-42.
- Lastovicka, J. L., Bettencourt, L. A., Hughner, R. S., & Kuntze, R. J. (1999). Lifestyle of the tight and frugal: Theory and measurement. *Journal of Consumer Research, 26*(1), 85-98.
- McLaughlin, L. E., Luberto, C. M., O'Bryan, E. M., Kraemer, K. M., & McLeish, A. C. (2019). The indirect effect of positive affect in the relationship between trait mindfulness and emotion dysregulation. *Personality and Individual Differences, 145*, 70-74.
- Mattoso, C. Q., & Rocha, A. d. (2005). Significados associados às estratégias para solução de problemas financeiros dos consumidores pobres. *Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração*. Rio de Janeiro: XXIX ENANPAD.
- Mende, M., & Van Doorn, J. (2015). Coproduction of transformative services as a pathway to improved consumer well-being: findings from a longitudinal study on financial counseling. *Journal of Service Research, 18*(3), 351-368.
- Moura, A. G. D. (2005). *Impacto dos diferentes níveis de materialismo na atitude ao endividamento e no nível de dívida para financiamento do consumo nas famílias de baixa renda do município de São Paulo* (Doctoral dissertation).
- Neter, J., Wasserman, W. & Kutner, M. H. (1989). *Applied Linear Regression Models*. Homewood, IL: Irwin
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch Jr, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research, 45*(1), 68-89.
- Parrotta, J. L., & Johnson, P. J. (1998). The impact of financial attitudes and knowledge on financial management and satisfaction of recently married individuals. *Journal of Financial Counseling and Planning, 9*(2), 59-75.
- Ponchio, M. C., Cordeiro, R. A., & Gonçalves, V. N. (2019). Personal factors as antecedents of perceived financial well-being: evidence from Brazil. *International Journal of Bank Marketing, 37*(4)4, 1004-1024.
- Pham, T. H., Yap, K., & Dowling, N. A. (2012). The impact of financial management practices and financial attitudes on the relationship between materialism and compulsive buying. *Journal of Economic Psychology, 33*(3), 461-470.
- Prado, P. H. M., Korelo, J. C., & Da Silva, D. M. L. (2014). Análise de mediação, moderação e processos condicionais. *Revista Brasileira de Marketing, 13*(4), 04-24.

- Reis, A. P. S. (2020). *Os principais fatores que influenciam no endividamento e inadimplência das famílias brasileiras* (Doctoral dissertation).
- Ribeiro, Q. D. M., de Souza, M. C., dos Santos Vieira, N., & Mota, R. C. L. (2021). A educação financeira como política pública no Brasil e seus potenciais impactos no orçamento familiar. *Research, Society and Development*, 10(9).
- Ringle, C. M., Da Silva, D., & de Souza Bido, D. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 56-73.
- Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). Gain more insight from your PLS-SEM results: The importance-performance map analysis. *Industrial management & data systems*. 116 (9), 1865-1886.
- Roldán, J. L., & Sánchez-Franco, M. J. (2012). Variance-based structural equation modeling: Guidelines for using partial least squares in information systems research. In *Research methodologies, innovations and philosophies in software systems engineering and information systems*, 193-221. IGI Global.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 305-313.
- Roux, C., Goldsmith, K., & Bonezzi, A. (2015). On the psychology of scarcity: When reminders of resource scarcity promote selfish (and generous) behavior. *Journal of Consumer Research*, 42(4), 615-631.
- Salignac, F., Hamilton, M., Noone, J., Marjolin, A., & Muir, K. (2019). Conceptualizing financial wellbeing: An ecological life-course approach. *Journal of Happiness Studies*, 21(5), 1581-1602.
- Serasa Experian. (2021). *Mapa da inadimplência e renegociação de dívidas no Brasil*. Disponível:<https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/mapa-da-inadimplencia-e-renegociacao-de-dividas-no-brasil>. Acesso em: 21 nov. 2021.
- Schloderer, M. P., Sarstedt, M. & Ringle, C. M. (2014). The Relevance of Reputation in the Nonprofit Sector: The Moderating Effect of Socio-Demographic Characteristics, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 19(2), 110-126.
- Sung, Y. A. (2017). Age Differences in the Effects of Frugality and Materialism on Subjective Well-Being in Korea. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 46(2), 144-159.
- Tatzel, M. (2002). "Money worlds" and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. *Journal of Economic Psychology*, 23(1), 103-126.
- Vieira, K., Klein, L. L., Bressan, A. A., Pereira, B. A. D., Marzzoni, D. N. S., & Guasch, F. S. B. R. (2021). Perda de Bem-Estar Financeiro na Pandemia Covid-19: evidências preliminares de um Websurvey. *Saúde e Pesquisa*, 14(4), 1-12.
- Walasek, L., & Brown, G. D. (2015). Income inequality and status seeking: Searching for positional goods in unequal US states. *Psychological Science*, 26(4), 527-533.
- Worthington, A. C. (2006). Predicting financial literacy in Australia. *Financial Services Review*, 15, 59-79.
- Yoon, S., & Kim, H. C. (2016). Keeping the American dream alive: The interactive effect of perceived economic mobility and materialism on impulsive spending. *Journal of Marketing Research*, 53(5), 759-772.