

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
GESTÃO ORGANIZACIONAL E REGIONALIDADE

CAMILA ASSUNÇÃO SANTOS

**O SIGNIFICADO DO DINHEIRO: VALIDAÇÃO DE ESCALA E
RELACIONAMENTO COM DADOS SOCIODEMOGRÁFICOS EM UMA
AMOSTRA DE UBERLÂNDIA - MG**

Uberlândia
2020

CAMILA ASSUNÇÃO SANTOS

**O SIGNIFICADO DO DINHEIRO: VALIDAÇÃO DE ESCALA E
RELACIONAMENTO COM DADOS SOCIODEMOGRÁFICOS EM UMA
AMOSTRA DE UBERLÂNDIA - MG**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de Concentração: Gestão Organizacional e Regionalidade

Linha de Pesquisa: Finanças comportamentais

Orientador: Prof. Dr. Pablo Rogers Silva

**Uberlândia
2020**

CAMILA ASSUNÇÃO SANTOS

**O SIGNIFICADO DO DINHEIRO: VALIDAÇÃO DE ESCALA E
RELACIONAMENTO COM DADOS SOCIODEMOGRÁFICOS EM UMA
AMOSTRA DE UBERLÂNDIA - MG**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Uberlândia, 27 de fevereiro de 2020

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Pablo Rogers Silva

Universidade Federal de Uberlândia
Orientador

Prof. Dra. Fernanda Maciel Peixoto

Universidade Federal de Uberlândia
Membro Interno

Prof. Dr. Tarcisio Pedro da Silva

Universidade Regional de Blumenau
Membro Externo

Ficha Catalográfica Online do Sistema de Bibliotecas da UFU
com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

S237 Santos, Camila Assunção, 1991-
2020 O Significado do dinheiro: Validação de escala e relacionamento
com dados sociodemográficos em uma amostra de Uberlândia -
MG [recurso eletrônico] / Camila Assunção Santos. - 2020.

Orientador: Pablo Rogers Silva.
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Uberlândia,
Pós-graduação em Administração.
Modo de acesso: Internet.
Disponível em: <http://doi.org/10.14393/ufu.di.2020.282>
Inclui bibliografia.

1. Administração. I. Silva, Pablo Rogers, 1980-, (Orient.). II.
Universidade Federal de Uberlândia. Pós-graduação em
Administração. III. Título.

CDU: 658

Bibliotecários responsáveis pela estrutura de acordo com o AACR2:
Gizele Cristine Nunes do Couto - CRB6/2091
Nelson Marcos Ferreira - CRB6/3074



UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
 Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Administração
 Av. João Naves de Ávila, nº 2121, Bloco 5M, Sala 109 - Bairro Santa Mônica, Uberlândia-MG, CEP 38400-902
 Telefone: (34) 3239-4525 - www.fagen.ufu.br - ppgaadm@fagen.ufu.br



ATA DE DEFESA - PÓS-GRADUAÇÃO

Programa de Pós-Graduação em:	Administração				
Defesa de:	Dissertação de Mestrado Acadêmico PPGAdm - Número 234				
Data:	27 de fevereiro de 2020	Hora de início:	14:00	Hora de encerramento:	16:00
Matrícula do Discente:	11812ADM003				
Nome do Discente:	Camila Assunção Santos				
Título do Trabalho:	O Significado do Dinheiro: Validação de Escala e Relacionamento com Dados Sociodemográficos em Uma Amostra de Uberlândia-MG				
Área de concentração:	Regionalidade e Gestão				
Linha de pesquisa:	Gestão Organizacional e Regionalidade				
Projeto de Pesquisa de vinculação:					

Reuniu-se no Bloco 1F, sala 261, Campus Santa Mônica, da Universidade Federal de Uberlândia, a Banca Examinadora, designada pelo Colegiado do Programa de Pós-graduação em Administração, assim composta: Professores Doutores: Fernanda Maciel Peixoto (FAGEN/UFU), Tarcisio Pedro da Silva (FURB) e Pablo Rogers Silva orientador(a) do(a) candidato(a). Ressalta-se que o(a) Prof(a) Dr(a). Tarcisio Pedro da Silva participou da defesa por meio de webconferência e os demais membros da banca e o(a) aluno(a) participaram in loco.

Iniciando os trabalhos a presidente da mesa, a Prof(a). Dr(a). Pablo Rogers Silva, apresentou a Comissão Examinadora e o(a) candidato(a), agradeceu a presença do público, e concedeu ao(a) Discente a palavra para a exposição do seu trabalho. A duração da apresentação do(a) Discente e o tempo de arguição e resposta foram conforme as normas do Programa.

A seguir o senhor(a) presidente concedeu a palavra, pela ordem sucessivamente, aos(às) examinadores(as), que passaram a arguir o(a) candidato(a). Ultimada a arguição, que se desenvolveu dentro dos termos regimentais, a Banca, em sessão secreta, atribuiu o resultado final, considerando o(a) candidato(a):

Aprovado(a)

Esta defesa faz parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre.

O competente diploma será expedido após cumprimento dos demais requisitos, conforme as normas do Programa, a legislação pertinente e a regulamentação interna da UFU.

Nada mais havendo a tratar foram encerrados os trabalhos. Foi lavrada a presente ata que após lida e achada conforme foi assinada pela Banca Examinadora.

Documento assinado eletronicamente por **Pablo Rogers Silva, Professor(a) do Magistério Superior,**



em 27/02/2020, às 16:05, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Fernanda Maciel Peixoto, Professor(a) do Magistério Superior**, em 27/02/2020, às 16:06, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **Tarcísio Pedro da Silva, Usuário Externo**, em 27/02/2020, às 16:12, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://www.sei.ufu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **1873297** e o código CRC **8210375A**.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, que me proporcionou saúde até aqui.

Entre inúmeras pessoas que me auxiliaram até aqui, agradeço especialmente a minha mãe Selma Maria Assunção Santos e ao meu pai Luizmar Sabino dos Santos que me apoiaram psicologicamente e financeiramente quando resolvi entrar nessa jornada.

Ao meu companheiro Fábio Machado Neto, a quem a realização desta pesquisa não seria possível sem a sua compreensão e incentivo nesses dois anos de dedicação e poucos momentos de lazer.

Ao meu orientador Pablo Rogers Silva, a quem admiro pela competência em orientar e pelo vasto conhecimento estatístico, dedico um agradecimento especial pela paciência, compreensão e ensinamentos durante esses dois anos, sem ele essa pesquisa não aconteceria.

Aos professores do mestrado, que com tanta sabedoria, me ensinaram a valorizar a pesquisa científica e me fizeram ter certeza sobre a carreira acadêmica. Aos meus amigos de turma, que foram essenciais nos momentos difíceis.

Agradeço a toda a equipe do PPGA/UFU, em especial a Juliana Bárbara da Silva Oliveira por tantos ensinamentos e auxílios durante esses dois anos.

Agradeço imensamente aos professores Fernanda Maciel Peixoto e Dany Rogers pelas valiosas contribuições no exame de qualificação e novamente aos professores Tarcisio Pedro da Silva e Fernanda Maciel Peixoto por aceitarem participar da minha banca de defesa.

Institucionalmente agradeço a FAGEN/UFU por ter me proporcionado tanto crescimento pessoal, profissional e por terem me acolhido como aluna e como professora substituta. Orgulhosamente posso dizer que o mestrado mudou completamente a minha carreira e planejamento de vida.

No mais, agradeço a todos que de alguma forma participaram da minha vida nesses dois anos de mestrado.

RESUMO

O dinheiro faz parte do cotidiano das pessoas de maneira tão essencial que é difícil imaginar uma sociedade sem ele. Consonante a isso, desde a década de 1970, pesquisadores das áreas de psicologia e economia buscam compreender os significados, comportamentos e atitudes das pessoas em relação ao dinheiro ao longo da vida. Embora os estudos sobre o tema se justifiquem, as pesquisas brasileiras ainda carecem de aprofundamento. Neste sentido, este trabalho buscou em um primeiro momento validar, pela Análise Fatorial Confirmatória (AFC), a Escala de Significado do Dinheiro (ESD II) construída por Moreira (2000), considerando os níveis de ajustamento e confiabilidade da escala no intuito de facilitar a aplicação, e consequentemente, fomentar novas pesquisas. Em um segundo momento, o objetivo foi compreender se variáveis sociodemográficas, tais como gênero, idade, raça, religião, renda, estado civil e escolaridade influenciam no significado atribuído ao dinheiro. Os resultados do primeiro objetivo evidenciaram que a escala original (ESD II) de 6 fatores e 60 itens de Moreira (2000) possui uma versão validada, reduzida, com critérios de ajustamento e confiabilidade melhores que o modelo original. O segundo objetivo demonstrou que as variáveis gênero e ciclo de vida não apresentaram diferença entre os grupos em relação ao significado do dinheiro. Entretanto, as variáveis raça, religião e a sua prática, renda, estado civil e escolaridade demonstraram uma relação com os sentimentos e percepções que as pessoas atribuem ao dinheiro. Como pesquisas futuras, recomenda-se que a escala proposta neste estudo seja aplicada em todas as regiões do Brasil para detectar possíveis diferenciações nos resultados em detrimento da regionalidade, uma vez que este estudo foi aplicado, em sua maioria, na cidade de Uberlândia. Além disso, sugere-se coletar uma amostra com uma variabilidade maior de ciclos de vida com o objetivo de reavaliar o impacto da idade no significado do dinheiro.

Palavras-chave: Validação; Escala; Análise Fatorial Confirmatória; Significado do dinheiro.

ABSTRACT

Money is so essential to people's daily lives that it is difficult to imagine a society without it. Accordingly, since the 1970s, researchers in the fields of psychology and economics have sought to understand people's meanings, behaviors and attitudes towards money throughout their lives. Although studies on the topic are justified, Brazilian research still needs to be deepened. In this sense, this work initially sought to validate, by the Confirmatory Factor Analysis (AFC), the Money Meaning Scale (ESD II) built by Moreira (2000), considering the levels of adjustment and reliability of the scale in order to facilitate application, and consequently, foster new research. Secondly, the objective was to understand whether sociodemographic variables, such as gender, age, race, religion, income, marital status and education, influence the meaning attributed to money. The results of the first objective showed that the original scale (ESD II) of 6 factors and 60 items by Moreira (2000) has a validated, reduced version, with better adjustment and reliability criteria than the original model. The second objective demonstrated that the variables gender and life cycle did not differ between groups in relation to the meaning of money. However, the variables race, religion and their practice, income, marital status and education showed a relationship with the feelings and perceptions that people attribute to money. As for future research, it is recommended that the scale proposed in this study be applied in all regions of Brazil to detect possible differences in results to the detriment of regionality, since this study was mostly applied in the city of Uberlândia. In addition, it is suggested to collect a sample with a greater variability in life cycles in order to reassess the impact of age on the meaning of money.

Keywords: Validation; Scale; Confirmatory Factor Analysis; Meaning of money.

Sumário

CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO.....	12
1.1 Contextualização do tema de pesquisa.....	12
1.2 Objetivos e problemas de pesquisa	14
1.3 Relevância do estudo.....	15
1.4 Regionalidade: Contextualização da cidade de Uberlândia - MG.....	17
1.5 Estrutura do trabalho	18
CAPÍTULO 2: ESCALA DE SIGNIFICADO DO DINHEIRO - VALIDAÇÃO DO MODELO DE MEDIDA	19
2.1 Introdução	19
2.1.1 Relevância do estudo.....	20
2.2 Referencial Teórico	21
2.2.1 A importância do dinheiro.....	21
2.2.2 O Significado do dinheiro	22
2.2.3 Histórico das Escalas de Significado do dinheiro	23
2.2.4 Escala de Significado do dinheiro (ESD II)	25
2.2.5 Traços psicológicos relacionados com a Escala de Significado do dinheiro	27
2.3 Metodologia	29
2.3.1 A amostra da pesquisa.....	29
2.3.2 Instrumentos	29
2.3.3 Hipóteses de pesquisa.....	30
2.3.4 Procedimento metodológicos	30
2.3.5 Análise e interpretação dos dados	31
2.4 Análise dos resultados.....	33
2.4.1 Breve análise descritiva.....	33
2.4.2 Análise Fatorial Confirmatória (AFC)	33
2.4.3 Fiabilidade de Constructo – Consistência interna	37
2.4.4 Validação do constructo – Escala de Significado do dinheiro	37
2.4.4.1 Validação de critério: Invariância de Medida – Gênero e Ciclo de vida.....	37
2.4.4.2 Validação concorrente.....	39
2.5 Considerações Finais.....	40
CAPÍTULO 3 – INFLUÊNCIA DE VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS NO SIGNIFICADO ATRIBUÍDO AO DINHEIRO	42
3.1 Introdução	42
3.2.1 Relevância do estudo.....	44
3.2 Referencial Teórico	45
3.2.1 O significado do dinheiro	45

3.2.2 Significado do dinheiro e gênero.....	46
3.2.3 Significado do dinheiro e ciclo da vida	48
3.2.4 Significado do dinheiro e demais variáveis demográficas	50
3.3 Metodologia	52
3.3.1 Aplicação dos questionários e análises estatística.....	52
3.3.2 Variáveis utilizadas	52
3.3.3 Hipóteses de pesquisa.....	53
3.3.4 Procedimento metodológicos	53
3.4 Resultados	54
3.4.1 Caracterização da amostra.....	54
3.4.2 Significado do dinheiro e variáveis sociodemográficas	57
3.4.2.1 Significado do dinheiro, gênero e ciclo de vida	58
3.4.2.2 Variáveis sociodemográficas que influenciam no Significado do dinheiro	59
3.4.2.2.1 Fator Desigualdade.....	59
3.4.2.2.2 Fator Conflito	60
3.4.2.2.3 Fator Altruísmo	61
3.4.2.2.4 Fator Harmonia	62
3.5 Considerações Finais.....	63
CAPÍTULO 4: CONCLUSÕES FINAIS	64
REFERÊNCIAS	65
APÊNDICE 1: Escala do significado do dinheiro modificada	73
APÊNDICE 2: Escala de Locus de Controle	74
APÊNDICE 3: Escala de Autoestima	75
APÊNDICE 4: Escala de Auto eficácia	76

CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização do tema de pesquisa

O dinheiro se tornou presença garantida no dia a dia da sociedade de uma forma tão expressiva que a maioria das pessoas nem é capaz de imaginar um mundo sem ele ou mesmo sem os seus representantes, tais como, os cartões de crédito e outros meios de pagamento (ZALESKIEWICZ; GASIOROWSKA; VOHS, 2017). Faz parte do senso comum imaginar que o dinheiro movimenta o mundo, sendo o seu ganho uma meta para todos. Embora possa se questionar a veracidade de tal afirmação, é difícil negar que o dinheiro impacta no comportamento das pessoas (PIMENTEL et al., 2012).

O conceito econômico do dinheiro está intrinsecamente associado a ideia de troca, de forma que o mesmo se torna um instrumento que demonstra força e capacidade de expressar o valor dos produtos e serviços. Entretanto, essa visão econômica pode não ser capaz de explicar de forma consistente o papel que o dinheiro representa na vida das pessoas (ZALESKIEWICZ; GASIOROWSKA; VOHS, 2017).

Essa representatividade pode ser vista no livro de Shiller (2015), onde o autor exemplificou a importância do dinheiro ao comparar uma pesquisa da Roper em 1975 e outra em 1994. Nesta pesquisa foi questionado para as pessoas sobre quais seriam os fatores do cotidiano, necessários para se ter uma vida dos sonhos e os entrevistados que escolhiam a opção “muito dinheiro” representavam apenas 38% em 1975, passando para 63% em 1994, sugerindo assim um crescimento do impacto do dinheiro no bem-estar das pessoas.

De forma complementar, Pimentel et al. (2012) constataram que o dinheiro é considerado um objeto que não somente propicia poder de troca, como também proporciona influência significativa sobre os comportamentos humanos, uma vez que as pessoas apresentam atitudes e reações diferentes entre si perante o consumo. Ademais, o dinheiro não somente alterou o sistema comercial, como também foi capaz de influenciar as relações sociais, fazendo com que as pessoas comesçassem a se relacionar mais entre si (ZALESKIEWICZ; GASIOROWSKA; VOHS, 2017).

Com base na importância que a figura do dinheiro representa, a partir da década de 70, cresceu o interesse pela área do conhecimento denominada como psicologia econômica por meio dos trabalhos de Pierre-Louis Reynaud (1967) e George Katona (1975), que ao atuarem entre a psicologia e a economia buscaram analisar os comportamentos econômicos das pessoas

(FERREIRA, 2007). Já no final da década de 80, a literatura sobre psicologia do dinheiro começou a surgir com o trabalho de Lea et al. (1987) onde os autores afirmaram que o dinheiro é considerado um artefato extremamente simbólico e, apesar de ele exercer uma função de troca, possui significados subsidiários que influenciam em sua aplicabilidade e utilização (FURNHAM; ARGYLE, 1998).

Em detrimento da relevância de temas que passaram a abordar o processo decisório financeiro à luz da psicologia, três prêmios Nobel foram entregues, o primeiro deles ao pesquisador Herbert Simon em 1978 por sua teoria da racionalidade limitada, o segundo foi em 2002 ao psicólogo israelense Daniel Kahneman que com a ajuda de Amos Tversky desenvolveu a teoria do prospecto (FERREIRA, 2007) e por fim, o terceiro foi outorgado a Richard Thaler em 2017 por sua linha de pesquisa conhecida como economia comportamental.

Com o desenvolvimento deste campo teórico recente, os pesquisadores estão buscando comprovar que não há um modelo exato em finanças e que não é possível que um mercado seja considerado perfeito e previsível na prática, uma vez que, as pessoas tendem a tomar decisões com base em suas crenças e experiências passadas (OLIVEIRA; KRAUTER, 2015). Diante deste propósito já há estudos que apontam que o dinheiro tem significados que fogem da visão puramente economicista e encontram vieses situacionais e emocionais que explicam atitudes humanas em relação a ele.

Sendo assim, encontra-se estudos que demonstram indícios de que o dinheiro pode afetar a autoestima (ZHOU; VOHS; BAUMEISTER, 2009; JUNEMAN; MEINARNO; RAHARDJO, 2012), dar sensação de poder, prestígio e sucesso (FURNHAM, 1984; COELHO, 2016), percepção de status social e estabilidade (OLIVEIRA, 2010) alterar a influência social (BARRO JEUNON, 2012) ou até mesmo sensação de progresso e bons relacionamentos (VIEIRA et al., 2014). Além disso, há pesquisas que encontraram influência de dados sociodemográficos nos comportamentos em relação ao dinheiro, tais como: classe social, idade, gênero, escolaridade, ocupação, crenças, religião entre outros (FURNHAM, 1984; COELHO, 2016).

Contudo, para encontrarem essas relações entre dinheiro e variáveis demográficas e psicológicas, foi necessário que houvesse instrumentos que mensurassem essa associação, foi então que no início da década de 70, Paul Wernimont e Susan Fitzpatrick (1972) desenvolveram um questionário que é conhecido como a primeira ferramenta criada com o objetivo de avaliar os significados atribuídos ao dinheiro. Ao aplicarem o questionário em pessoas de características distintas, surgiu então os primeiros cinco significados, onde o dinheiro poderia

ser visto positivamente (proporcionando Aceitabilidade Social e Segurança Confortável) ou negativamente (como fonte de Fracasso e Vergonha, Indiferença e Pecado Moral).

Com isso, outros autores buscaram falar sobre o tema ao construírem outras escalas, tais como Furnham (1894), Yamauchi & Templer (1982) e Tang (1992) que focaram em obter uma ferramenta capaz de mensurar atitudes e crenças em relação ao dinheiro e, Moreira e Tamayo (1999) e Moreira (2000) que construíram uma escala para avaliar o significado do dinheiro considerando a realidade brasileira

Entretanto, apesar de Pimentel et al. (2012) tratar como diferentes os instrumentos que mensura atitudes e significados, observa-se que essa distinção nem sempre está clara na literatura. Como pode ser visto em Tatzel (2002) que falou sobre significado do dinheiro utilizando escalas sobre atitudes. Diante disso, considera-se que tanto as atitudes quando os significados estão inter-relacionados. Todavia, apesar da representatividade do dinheiro na vida das pessoas, observa-se uma escassez de estudos econômicos e psicológicos com o objetivo de avaliar o dinheiro e os seus significados no Brasil (BARROS; BORGES; ÁLVARO ESTRAMIANA, 2017).

1.2 Objetivos e problemas de pesquisa

Considerando a escassez de estudos que abordem especificamente o significado do dinheiro e as variantes que impactam em suas percepções e sentimentos em relação a ele, o presente estudo buscou responder a seguinte questão geral: A Escala de Significado do Dinheiro brasileira construída por Moreira e Tamayo (1999) e Moreira (2000) possui uma versão menor, válida e mais confiável que a original? Em que medida o ciclo de vida (idade) e gênero impactam em como os indivíduos enxergam o dinheiro?

Alinhado à essa questão, este estudo envolveu o seguinte objetivo: Analisar a Escala de significado do dinheiro (ESD II) brasileira construída por Moreira e Tamayo (1999) melhorada por Moreira (2000) no intuito de avaliar uma escala menor, válida e com uma confiabilidade equivalente ou maior e compreender se a idade e gênero impactam no significado atribuído ao dinheiro

No intuito de viabilizar o alcance do objetivo geral deste trabalho, foram adotados os seguintes objetivos específicos:

- a) Avaliar, por meio da análise fatorial confirmatória, a validade da escala de medida utilizada para mensurar o significado do dinheiro.
- b) Comparar os critérios de aceitação da escala original e da escala proposta neste trabalho a partir da análise fatorial confirmatória.
- c) Realizar a validação de critério da escala por meio análise multigrupos no intuito de confirmar se a escala é capaz de predizer diferentes grupos.
- d) Validar de forma concorrente a nova escala com outros instrumentos encontrados na literatura que teoricamente se relacionam com ela.
- e) Avaliar e comparar a fiabilidade da escala original com a escala obtida por meio da análise fatorial confirmatória.
- f) Analisar se o significado atribuído ao dinheiro varia conforme o gênero, ciclo de vida e demais variáveis sociodemográficas tais como renda, estado civil, escolaridade, raça, religião e a sua prática.

1.3 Relevância do estudo

Diante da contextualização apresentada, observa-se que a abordagem econômica tradicional vem sendo aprimorada com a união das teorias econômicas com os conhecimentos acumulados no âmbito da psicologia, tornando possível a consideração de novas variáveis que auxiliem na explicação dos comportamentos e atitudes financeiras das pessoas.

Embora exista um avanço dessa temática no âmbito internacional, observa-se que no Brasil o volume ainda é pequeno (BARROS; JEUNON, 2012; PIMENTEL et al., 2012; BARROS; BORGES; ESTRAMIANA, 2017), neste sentido, justifica-se a importância de se aumentar as abordagens e métodos de estudo no intuito de avaliar fatores demográficos, sociais e econômicos dos indivíduos que impactam em sua percepção e uso do dinheiro (BARROS; JEUNON, 2012).

Sendo assim, este estudo buscou, no âmbito prático e teórico, fornecer um instrumento estatisticamente validado e confiável que facilitará a aplicação de pesquisas futuras, fomentando assim o crescimento de estudos para aprofundar a literatura. Ressalta-se que este trabalho se diferencia de qualquer outro pois, a escala brasileira de significado do dinheiro construída por Moreira e Tamayo (1999) e melhorada em Moreira (2000), não possui uma validação confirmatória do modelo de medida. Embora Moreira (2000) tenha criado, a estruturação foi feita por meio da análise fatorial exploratória e, não foi realizada a análise

fatorial confirmatória para verificar a melhor estrutura possível da escala, observando assim, uma oportunidade de aprofundar a literatura existente.

Em síntese, após pesquisas, constatou-se que não há estudos que tenham realizado a confirmação na íntegra (ESD II com os 60 itens) da Escala de Significado do Dinheiro de Moreira (2000). Entretanto, encontrou-se o estudo de Pimentel et al. (2012), onde os autores buscaram fazer uma análise fatorial confirmatória em uma escala de atitudes frente ao dinheiro, contudo utilizando a escala *Money Attitude Scale* (MAS) criada por Yamauchi e Templer (1982) e não a escala brasileira criada por Moreira e Tamayo (1999) e Moreira (2000) conforme a proposta deste trabalho.

A ESD de Moreira (2000) apresenta-se como uma escala muito rica, desenvolvida, qualitativamente, com o rigor científico adequado, no entanto, sem avançar na parte quantitativa. No caso da MAS, traduzida e validada por Pimentel et al. (2012) no Brasil, a validação qualitativa não existiu. Nesse sentido, acredita-se que a ESD, construída e desenvolvida com uma amostra nacional abrangente, tem muito mais a contribuir para os estudos futuros no Brasil do que a MAS.

Além disso, conhecer os dados sociodemográficos de uma localidade e conseguir associar isso a percepções e sentimentos em relação ao dinheiro, permite com que empresas públicas criem os seus projetos em relação a distribuição de renda, faixa salarial, comercialização de produtos e serviços prezando pelo bem estar psicológico da população, assim como, empresas privadas podem se munir de informações para criarem soluções, campanhas, formas de pagamento, argumentos de venda entre outros, que impactem diretamente determinados perfis de pessoas.

Em síntese, pesquisas como esta podem, sem tirar o foco no desenvolvimento econômico, fornecer informações para a promoção de políticas públicas e privadas que busquem o bem-estar das pessoas, ao compreender os fatores que impactam em suas percepções e relacionamentos com o dinheiro (DIENER; SELIGMAN, 2004). Além disso, os conhecimentos gerados podem subsidiar as organizações no desenvolvimento e comercialização de novos produtos e serviços com base nos sentimentos que as pessoas têm em relação ao dinheiro de acordo com as suas características demográficas (MASUO et al., 2004).

1.4 Regionalidade: Contextualização da cidade de Uberlândia - MG

A cidade de Uberlândia localiza-se a nordeste do Triângulo Mineiro, presente no Estado de Minas Gerais. De acordo com a última estimativa do IBGE (2019), o município apresentou um aumento de 1,7% no número de habitantes em 2019 quanto se comparado a 2018, totalizando 691.305 pessoas. Esse número mantém Uberlândia como sendo a segunda maior cidade no estado, ficando atrás apenas da capital mineira Belo Horizonte. Uma vez mantido este crescimento, estima-se que o município contará 1,2 milhões de habitantes em 2050 (CEPES, 2018).

Além do seu volume populacional, Uberlândia também se destaca pela sua expressiva representação no âmbito regional e nacional, contando com a presença de organizações relevantes nos setores de logística, distribuição, agroindustrial e atacadistas, contendo nesse último setor, grandes nomes como Martins, Arcom e Peixoto (BERNARDES; FERREIRA, 2013, p. 09)

A partir do exposto, pode-se reafirmar que o município de Uberlândia tem importante papel econômico na região de seu entorno e no Estado de Minas Gerais. Considerando-se, aqui, o olhar para a evolução e a composição setorial do PIB municipal, Uberlândia se encontra entre os dez municípios com maiores participações na economia de Minas Gerais [...] cabe destacar que, tanto em 2010 quanto em 2015, em âmbito nacional, Uberlândia encontra-se à frente de muitas capitais brasileiras. Em 2015, por exemplo, o PIB de Uberlândia supera o PIB de dezesseis capitais (CEPES, 2018, p. 25)

Ademais, Uberlândia também é um bom exemplo de Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), que de acordo com o último censo, foi de 0,789, ficando acima da média nacional e ocupando o terceiro lugar em Minas Gerais com o melhor IDH e o 71º no ranking nacional. Vale ressaltar que esse índice é considerado alto pela própria Organização das Nações Unidas (ONU), demonstrando assim que a cidade apresenta uma boa expectativa de vida, um bom acesso à educação e um favorável poder de compra (IBGE, 2019).

Dito isso, a base deste trabalho foi realizada na cidade de Uberlândia, por acreditar que a contribuição prática trará informações relevantes para manter e melhorar ainda mais os indicadores municipais, fornecendo conhecimento sobre como os Uberlandenses visualizam o dinheiro e como as características pessoais dos indivíduos como gênero, idade, renda, religião entre outros poderiam influenciar nessas percepções. Reforça-se que os significados atribuídos ao dinheiro impactam em como as pessoas o utilizam, o que consequentemente influenciam nas estratégias mercadológicas de empresas públicas e privadas locais.

1.5 Estrutura do trabalho

A estrutura do presente trabalho está dividida em quatro capítulos, sendo este o capítulo 1, responsável por apresentar de maneira resumida as temáticas que serão detalhadas nos capítulos subsequentes. O capítulo 2 valida e identifica uma Escala de Significado do Dinheiro a partir da escala original de Moreira e Tamayo (1999) e Moreira (2000) buscando uma escala validada e confiável. Já o capítulo 3, avalia quais variáveis demográficas influenciam no significado atribuído ao dinheiro. Por fim, o capítulo 4 traz um fechamento final deste trabalho, ressaltando as principais conclusões dos capítulos anteriores, limitações e sugestões de pesquisas futuras.

CAPÍTULO 2: ESCALA DE SIGNIFICADO DO DINHEIRO - VALIDAÇÃO DO MODELO DE MEDIDA

2.1 Introdução

O dinheiro é um objeto universal e possui um significado importante para a sociedade, uma vez que ele faz parte de vários momentos e fases da vida dos indivíduos, e por consequência, afeta diretamente os seus relacionamentos sociais. O significado atribuído ao dinheiro pode variar em detrimento da diferença entre os países, regiões, culturas, crenças e experiências (MOREIRA, 2002).

Os psicólogos e economistas vislumbram o dinheiro de maneiras distintas, embora exista interseções que são de interesse de ambos. Sucintamente, para os economistas o dinheiro apresenta três funções básicas, que são: (1) ser uma métrica, a qual permite atribuir valor aos objetos na sociedade; (2) atuar como uma reserva para o futuro e (3) ser um objeto que permite a troca de bens (COHEN; SHIN; LIU, 2018).

Já para os psicólogos, as funções do dinheiro apresentam conotações diferentes, exercendo o papel de: (1) métrica pela qual as pessoas se auto avaliam em termos de status e valor; (2) objeto que fornece sensação de segurança e controle em relação ao futuro e por fim, (3) um ativo que oferece uma sensação de independência ao proporcionar a aquisição de bens e serviços que satisfaz as necessidades (COHEN; SHIN; LIU, 2018).

A partir da década de 1970 um grupo de estudiosos formado por economistas e psicólogos iniciaram pesquisas sobre o que hoje é conhecido como Psicologia Econômica. De maneira sucinta, essa área do conhecimento trata sobre a relação entre os fatores psicológicos e os comportamentos econômicos. A tarefa básica é compreender o que impacta nas decisões financeiras para prever os processos econômicos que ocorrerão em situações e características específicas (YOU, 2019).

Diante disso, com o crescimento do interesse sobre as variáveis econômicas sob a ótica psicológica, alguns instrumentos começaram a surgir (FURNHAM, 1984; TANG, 1992; YAMAUCHI; TEMPLER, 1982), colaborando assim com o aumento de pesquisas, uma vez que essas ferramentas permitiram uma metodologia mais estruturada, replicável e confiável (BARROS; BORGES; ÁLVARO-ESTRAMIANA, 2017).

Isto posto, Moreira e Tamayo (1999) ao observarem as limitações metodológicas e o baixo suporte empírico presentes nas escalas construídas até o final da década de 1990,

propuseram um modelo utilizando uma metodologia mais rigorosa, identificando inicialmente nove fatores separados em quatro percepções positivas, sendo elas: (1) Progresso, (2) Prazer, (3) Cultura e (4) Estabilidade e cinco significados negativos, sendo eles: (5) Desigualdade, (6) Desapego, (7) Conflito, (8) Sofrimento e (9) Poder. No ano seguinte, Moreira (2000) revisitou a Escala de Significado do Dinheiro (ESD) e propôs uma segunda versão do modelo com apenas seis fatores, sendo eles: (1) Transcendência, (2) Altruísmo, (3) Harmonia, (4) Desigualdade, (5) Conflito e (6) Sofrimento.

Diante do exposto, com o intuito de contribuir para o crescimento de pesquisas sobre a psicologia econômica no Brasil, objetivando a melhoria na qualidade das previsões econômicas, o presente estudo gerou o seguinte questionamento: **A escala de Significado do Dinheiro brasileira construída por Moreira (2000) possui uma versão menor, válida e mais confiável que a original?**

Alinhado a essa problemática, este estudo buscou cumprir o seguinte objetivo: Analisar a Escala de Significado do Dinheiro (ESD) brasileira construída por Moreira (2000) no intuito de avaliar uma escala menor e com uma confiabilidade equivalente ou maior. De forma detalhada, objetiva-se:

- a) Avaliar, por meio da análise fatorial confirmatória (AFC), a validade da escala de medida utilizada para mensurar o significado do dinheiro.
- b) Comparar os critérios de aceitação da escala original e da escala proposta neste trabalho a partir da AFC.
- c) Realizar a validação de critério da escala por meio análise multigrupos no intuito de confirmar se a escala é capaz de prever diferentes grupos.
- d) Validar de forma concorrente a nova escala com outros instrumentos encontrados na literatura que teoricamente se relacionam com ela.
- e) Avaliar e comparar a fiabilidade da escala original com a escala obtida por meio da AFC.

2.1.1 Relevância do estudo

No Brasil, diante das constantes incertezas sobre os rumos da economia interna, a necessidade de reflexão e compreensão se faz necessário com ainda mais urgência do que em países desenvolvidos. Uma psicologia econômica cada vez mais robusta contribuirá para o avanço da economia brasileira (FERREIRA, 2007). Considerando a necessidade científica e social de privilegiar essa temática, este estudo busca contribuir em direção a melhores

condições de vida e trabalho, fornecendo informações para uma gestão mais humanizada sobre questões econômicas associadas a variáveis psicológicas.

Em síntese, essa temática é capaz de subsidiar informações para explicar hábitos de consumo, formas de utilização, significados e sentimentos atribuídos ao dinheiro (MOREIRA, 2002). Entretanto, é essencial que a literatura forneça instrumentos adequados e confiáveis no intuito de gerar informações significativas para a sociedade. Neste sentido, validar a escala de Moreira (2000) de forma que seja possível encontrar uma escala menor, sem perder a confiabilidade, permite com que as pesquisas cresçam ao facilitar a aplicação prática da ferramenta.

2.2 Referencial Teórico

2.2.1 A importância do dinheiro

O papel-moeda foi criado devido a sua facilidade em lidar com grandes valores, uma vez que, no decorrer do tempo, observou-se que a troca de bens não era lucrativa e que moedas eram ineficientes devido à grande quantidade necessária para transitar no comércio (FURNHAM, 2014). Ao longo do tempo, o dinheiro mostrou-se como um instrumento essencial na vida das pessoas já que permite a satisfação das necessidades dos indivíduos, além de possibilitar o desenvolvimento econômico e social (LAUER-LEITE et al., 2014).

Por sua importância global, o dinheiro se estabelece como foco de estudos em diversas áreas, tais como: (1) Economia que o trata como uma *commodity*, sendo tangível, valioso e consumível; (2) Antropologia que estuda os rituais que envolvem o uso do dinheiro e (3) Sociologia e a Psicologia que buscam compreender os significados, as atitudes e comportamentos frente a ele (LAUER-LEITE et al., 2014).

Diante de tantas áreas utilizando o mesmo objeto de estudo, no início da década de 1990, Baker e Jimerson (1992) sugeriram avaliar o dinheiro por meio de duas perspectivas. A primeira delas seria a estrutural que trata o dinheiro de forma mais racional e objetiva, o que se adequa mais ao perfil dos economistas. E a segunda seria a perspectiva cultural que busca avaliar o dinheiro por meio de simbolismos e explicações não racionais, tentando compreender o que o dinheiro significa e como é utilizado.

Ainda segundo Baker e Jimerson (1992), a perspectiva estrutural poderia ser analisada em macro e microestrutural, sendo o panorama macroestrutural focado em investigar o dinheiro em um contexto legal e político e o cenário microestrutural preocupado em abordar as diversas

relações interpessoais de troca e comunicação. Já a dimensão cultural abordaria o dinheiro pela visão macro cultural em que os pesquisadores analisariam as crenças, valores e significados atribuídos ao dinheiro ou pelo horizonte micro cultural em que os estudos abordariam o dinheiro diante de valores, atitudes e crenças das pessoas e seu impacto sobre o comportamento individual.

Ao observar pela ótica cultural, de acordo com Furnham (2014), o dinheiro tem, entre outros sentimentos positivos, a capacidade de atribuir significado de sucesso para uma pessoa, proporcionando um aumento da aceitação social. Entretanto, ressalta-se que nem sempre o significado atribuído ao dinheiro é otimista, podendo ser percebido como uma fonte de sofrimento, ansiedade, obsessão, conflito, preocupação e desigualdade social (SANTOS et al., 2008; OLIVEIRA, 2010).

Sendo assim, conseguir compreender o que dinheiro simboliza, representa e significa para as pessoas é importante para a compreensão sobre como os indivíduos lidam com ele no cotidiano, assim como, compreender a influência das variáveis sociodemográficas nos comportamentos das pessoas diante de decisões financeiras são questões que os administradores, economistas e psicólogos devem conseguir responder ao aprofundarem as pesquisas que envolvam a economia e a psicologia (MITCHELL; MICKEL, 1999).

2.2.2 O Significado do dinheiro

O conceito sobre Significado do Dinheiro começou a surgir com mais força a partir da década de 1970 após a publicação de Paul Wernimont e Susan Fitzpatrick (1972) intitulada como *The meaning of Money*. Em seu estudo, os autores realizaram uma pesquisa em 11 grupos diferentes de pessoas, que contava com empregados, estudantes e estagiários de ambos os sexos e níveis socioeconômicos. Ao final do estudo eles apontaram dois tipos de sentimentos, sendo eles positivos (dinheiro significa aceitabilidade e segurança) e negativos (dinheiro significa fracasso, pecado moral ou mesmo indiferença).

Na literatura, observa-se que o significado simbólico do dinheiro ultrapassa as características físicas dele (JUNEMAN; RAHARDJO, 2012). No início da década de 1990, Baker e Jimerson (1992) discutiram a perspectiva cultural de análise do dinheiro. Os autores delimitaram que as atitudes e crenças seriam objetos de uma análise micro do dinheiro e os significados atribuídos a ele estariam em um campo de análise macro.

Em relação a essas duas perspectivas, os estudos relacionados às atitudes, crenças e comportamentos como variáveis de análise das decisões financeiras (ENGELBERG; SJOBERG, 2006; MEIRELLES, 2012; PIMENTEL et al., 2012; HERCULANO et al., 2014) contribuíram para o desenvolvimento do tema principal deste estudo, ao demonstrarem empiricamente as diversas possibilidades de significados atribuídos ao dinheiro, sejam elas positivas ou negativas e até mesmo a influência de características próprias, tais como, gênero, idade, renda e posição social, que são variáveis muito utilizadas na psicologia.

2.2.3 Histórico das Escalas de Significado do dinheiro

O dinheiro possui uma participação essencial na sociedade e no decorrer dos anos observou-se um interesse em compreender e construir escalas que fossem capazes de analisar os comportamentos humanos em relação a ele. Alguns desses instrumentos ficaram muito conhecidos e utilizados, entre eles estão: (1) *The Modified Semantic Differential* criado por Wernimont e Fitzpatrick (1972); (2) o *Money Attitude Scale* (MAS) desenvolvido por Yamauchi e Templer (1982); (3) o *Money Beliefs and Behavioural Scale* (MBBS) de Furnham (1984); (4) *Money Ethic Scale* (MES) de Tang (1992), e por fim, (5) a Escala de Significado do Dinheiro (ESD) construída por Moreira e Tamayo (1999) e aprimorada por Moreira (2000).

No início da década de 1970, Wernimont e Fitzpatrick (1972) buscaram formas de avaliar as atitudes financeiras das pessoas, contudo, observaram a falta de instrumentos para essa mensuração. Diante disso, partiram do pressuposto teórico que dizia que o significado atribuído ao dinheiro está intrinsicamente ligado as experiências de vida de cada um, sendo assim, os autores criaram a escala conhecida como “*The Modified Semantic Differential*”.

Com a utilização de uma amostra de 533 pessoas com vivências distintas, incluindo indivíduos desempregados, engenheiros, vendedores, pesquisadores, religiosos entre outros, Wernimont e Fitzpatrick (1972) criaram a escala com base em diferencial semântico utilizando 40 adjetivos. Ao final, o “*The Modified Semantic Differential*” ficou sendo representado com cinco fatores capazes de explicar 48,28% da variância da amostra, sendo eles: (1) fracasso e vergonha, (2) pecado moral, (3) segurança confortável, (4) aceitabilidade social, (5) desimportância.

Já a escala *Money Attitude Scale* (MAS) criada por Yamauchi e Templer (1982) foi construída a partir da literatura clínica psicanalítica, que subsidiou a elaboração de 62 questões com respostas formatadas em escalas Likert, aplicadas em 300 pessoas, de ambos os gêneros e com idades entre 17 e 75 anos. Os resultados apresentaram cinco potenciais fatores, com 34

itens capazes de explicar 33,6% da variância. Contudo, por termos de confiabilidade, os autores apresentaram a versão final da escala de medida com 29 itens e com quatro fatores que seriam capazes de mensurar o comportamento dos indivíduos em relação ao dinheiro, sendo eles: (1) Poder e Prestígio, (2) Retenção, (3) Desconfiança e (4) Ansiedade.

Embora o estudo de Yamanchi e Templer (1982) tenha contribuído com a evolução das escalas do significado do dinheiro, dois anos depois, Furnham (1984) em seu trabalho intitulado como *Many sides of the coin: the psychology of money usage* apontou falhas na execução da escala *Money Attitude Scale* (MAS) de Yamanchi e Templer (1982), pois, apesar de terem utilizado uma amostra heterogênea, os autores ignoraram informações como idade, gênero e renda e focaram mais em psicopatologia das atitudes em relação ao dinheiro do que em crenças e atitudes normais do cotidiano.

Sendo assim, Furnham (1984) buscou construir uma ferramenta útil para mensurar o comportamento em relação ao dinheiro na Grã-Bretanha, que permitisse associar os fatores demográficos e crenças com as atitudes financeiras. Para isso, o autor criou a escala de 60 itens conhecida como *Money Beliefs and Behavioural Scale* (MBBS) que foi desenvolvida a partir dos trabalhos de Goldberg e Lewis (1979), Rubinstein (1980) e Yamauchi e Templer (1982).

A escala, que contava com 7 níveis de concordância, foi aplicada em 256 pessoas, de ambos os sexos, onde a maioria (57%) dos respondentes possuíam idades entre 18 e 30 anos, além de apresentarem diferentes rendas, religiões e níveis de escolaridade. Ao final do estudo, Furnham (1984) encontrou seis fatores distintos e capazes de mensurar os significados e comportamentos em relação ao dinheiro, sendo eles: (1) obsessão, (2) poder/gastos, (3) retenção, (4) segurança/conservador, (5) inadequado e (6) esforço/capacidade.

Já na década de 90, por meio de Tang (1992) a literatura recebeu uma nova escala denominada como *Money Ethic Scale* (MES) que foi construída a partir das escalas mencionadas anteriormente (WERNIMONT; FITZPATRICK, 1972; YAMAUCHI; TEMPLER, 1982; FURNHAM, 1984) aliado ao conceito de necessidades de Maslow (1954). Essa nova escala iniciou com 50 itens com respostas apresentadas em 7 níveis do tipo *Likert*, e aplicada em uma amostra de 256 pessoas. Ao final, a escala apresentou 30 itens capazes de explicar 42,8% da variância, distribuídos em 6 fatores, que são: (1) bom; (2) mal; (3) realização; (4) respeito; (5) orçamento e por fim, (6) poder-liberdade

Diante das escalas apresentadas, observa-se que até então, ou as escalas foram construídas com base em fundamentos teóricos pouco esclarecidos, aprofundados e que não

levavam em consideração o caráter multidisciplinar do dinheiro (WERNIMONT; FITZPATRICK, 1972; YAMAUCHI; TEMPLER, 1982) ou foram criadas com base em trabalhos anteriores (FURNHAM, 1984; TANG, 1992) o que levaram a manter as mesmas inconsistências e limitações.

Além disso, as quatro escalas até então construídas foram aplicadas em amostras pequenas e com técnicas como a de Componentes Principais com rotação Varimax e Análise Fatorial pouco esclarecidas metodologicamente nos trabalhos. Aliado a isso, com exceção do trabalho de Tang (1992), os demais apresentaram resultados pouco detalhados em termos psicométricos, tais como, confiabilidade e variância de cada componente.

Diante desses gargalos e devido ao crescimento do interesse sobre o tema no Brasil, no final da década de 90, Moreira e Tamayo (1999) resolveram criar, de forma pioneira, uma nova escala do significado do dinheiro utilizando métodos diferentes do que já existia no intuito de facilitar e fomentar estudos brasileiros sobre psicologia do dinheiro e os seus impactos na sociedade.

2.2.4 Escala de Significado do dinheiro (ESD II)

Os autores Moreira e Tamayo (1999) no intuito de construir uma Escala de Significado do Dinheiro fidedigna, optaram por, inicialmente encontrarem conceitos e palavras chaves no senso comum das pessoas ao invés de utilizarem o que já estava descrito na literatura. Para isso, utilizaram 61 pessoas de ambos os gêneros e diversas ocupações, rendas e idades, as quais tiveram que listar palavras relacionadas aos sentimentos que tinham em relação ao dinheiro, gerando assim, 494 palavras diferentes sobre o tema.

Uma vez ocorrida a listagem, em seguida foi realizado um grupo focal com os participantes no intuito de explorar ainda mais o assunto. Após essa coleta, com a ajuda de três alunos de psicologia em diferentes estágios de formação, Moreira e Tamayo (1999) solicitaram que as palavras encontradas fossem agrupadas em categorias de significados. Ao final desse processo, os autores obtiveram de 8 a 10 categorias semelhantes entre os três psicólogos.

Para a criação dos itens da escala, foram utilizadas as frases mais citadas durante a realização do grupo focal. Ao final dessa fase inicial, Moreira e Tamayo (1999) construíram uma escala de 10 fatores com 20 questões em cada, totalizando 200 itens. Posteriormente, esses itens foram testados com 5 estudantes para validação do entendimento, e com isso finalizaram a escala com 158 itens passíveis de serem aplicados.

Na segunda fase da criação da escala, Moreira e Tamayo (1999) aplicaram as 158 questões estruturadas em diversas regiões do Brasil, utilizando inclusive, o auxílio do correio para envio e recebimento de questionários. Nessa fase, foram distribuídos 3.000 questionários, obtendo assim 1.458 respondentes válidos e heterogêneos para a construção da Escala de Significado do Dinheiro (ESD).

Ao final do processo, por meio do método de Componentes Principais com rotação Varimax, Moreira e Tamayo (1999) demonstraram que, de acordo com o critério estatístico adotado, dos 158 itens, apenas 82 apresentaram cargas fatoriais superiores a 0,40, o que significava dizer que apenas 82 questões eram capazes de mensurar o significado do dinheiro para os indivíduos.

Ao mesmo tempo esses 82 itens foram passíveis de agrupamento em 9 fatores que poderiam compreender o significado ou mesmo o sentimento que as pessoas têm em relação ao dinheiro: (1) Desigualdade, (2) Desapego, (3) Conflito, (4) Sofrimento, (5) Poder, (6) Progresso, (7) cultura, (8) Estabilidade e (9) Prazer. No entanto, no ano seguinte, Moreira (2000), objetivando um aprimoramento da ferramenta, sugeriu e comprovou a mesma confiabilidade em uma Escala de Significado do Dinheiro reduzida, que ficou conhecida como ESD II, utilizando 60 itens e 6 componentes.

Sendo assim, a escala (ESD II) otimizada por Moreira (2000) apresentou os seguintes fatores positivos conhecidos e utilizados neste trabalho: (1) Transcendência: fator que atribui ao dinheiro o significado de que o mesmo possui o poder de deixar o mundo melhor, uma vez que ele promove prosperidade; (2) Altruísmo: o dinheiro é capaz de financiar educação, cultura e auxilia nas relações interpessoais mediante a boas ações; (3) Harmonia/Prazer: detecta se o dinheiro traz felicidade e bom humor entre os indivíduos.

Entretanto, a escala desenvolvida por Moreira e Tamayo (1999) e melhorada em Moreira (2000) também encontrou alguns fatores negativos do dinheiro, tais como: (1) Desigualdade: fator que atribui ao dinheiro a ideia de que ele subsidia a desigualdade, excluindo e dominando as pessoas; (2) Conflito: o dinheiro proporciona desavenças nas relações humanas; (3) Sofrimento: o fator sofrimento foi identificado, uma vez que o dinheiro pode gerar depressão e sentimento de impotência em pessoas que tem dificuldade em lidar com ele.

No Quadro 1, observa-se um resumo dos fatores encontrados nas pesquisas descritas anteriormente sobre os Significados do Dinheiro. No comparativo, percebe-se que é comum o dinheiro ser associado a significados negativos e positivos, ao mesmo tempo que, especificamente o sentimento de poder apresenta-se na maioria das escalas construídas.

Quadro 1 - Fatores encontrados em pesquisas sobre Valores e Significados do Dinheiro

Wernimont e Fitzpatrick (1972)	Yamauchi e Templer (1982)	Furnham (1984)	Tang (1992)	Moreira (2000)
Fracasso e vergonha	Poder e Prestígio	Obsessão	Bom	Transcendência
Pecado moral	Retenção	Poder	Mal	Altruísmo
Segurança confortável	Desconfiança	Retenção	Realização	Harmonia/Prazer
Aceitabilidade social	Ansiedade	Segurança	Respeito	Desigualdade
Desimportância		Inadequação	Orçamento	Conflito
		Esforço e habilidade	Poder-liberdade	Sofrimento

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Wernimont e Fitzpatrick (1972); Yamauchi e Templer (1982), Furnham (1984); Tang (1992) e Moreira (2000)

Diante do exposto, a escala brasileira proposta por Moreira e Tamayo (1999) e Moreira (2000) demonstrou um rigor metodológico maior e mais aprofundado em sua construção quando se comparado a escalas anteriores, o que é importante quando se trabalha com um objeto de estudo tão delicado e passível de viés. Além disso, entre as escalas existentes, foi a que apresentou a maior e mais heterogênea amostra, o que permite uma aproximação maior com a realidade brasileira. Contudo, conforme os próprios autores, alguns componentes ainda não apresentaram as suas melhores versões de confiabilidade, abrindo assim espaço para a evolução da ferramenta, que é o objetivo deste trabalho.

2.2.5 Traços psicológicos relacionados com a Escala de Significado do dinheiro

Embora o dinheiro esteja presente em todas as situações da vida moderna, há uma escassez de pesquisas experimentais nacionais que relacionem os traços e fatores psicológicos com ele (VOHS; MEAD; GOODE, 2008). O que já se sabe é que o dinheiro tem a capacidade de direcionar as atitudes e comportamentos das pessoas, bem como, proporcionar sentimentos positivos e negativos (VIEIRA et al., 2014). Estudos internacionais têm evidenciado relações estreitas entre o dinheiro e a sua utilização com diversos traços e fatores psicológicos dos indivíduos. Dentre os mais encontrados nestes estudos, estão os traços psicológicos conhecidos como Autoestima, Auto eficácia e Locus de Controle.

A princípio, estudos como o de Zhang (2009) mostram que o dinheiro e a autoestima podem competir entre si, exemplificando com situações em que, diante de uma expressiva perda financeira, haveria pessoas que, dependendo do seu traço psicológico, poderiam refutar esse problema em prol da autoestima e posição de sucesso, negando por um bom tempo os problemas financeiros existentes, enquanto que outras pessoas poderiam simplesmente adotar medidas rápidas de redução do prejuízo, mesmo que isso signifique prejudicar a sua autoimagem.

Por vezes a autoestima se mostrou importante na concepção de pais, professores, terapeutas e da sociedade como um todo, uma vez que, frequentemente associa-se uma boa autoimagem a resultados e benefícios positivos (LATKOVIKJ; POPOVSKA; STAROVA, 2017). Zhang (2009) exemplifica isso com situações em que, um empresário embora se encontre com dívidas, ele tende a insistir em manter-se como gestor por um período maior do que o ideal por valorizar a sua autoestima e imagem de empreendedor de sucesso.

Em relação ao sentimento de auto eficácia, ainda são poucas as pesquisas brasileiras que abordam o tema (BARROS; BATISTA-DOS-SANTOS, 2010). De acordo com Medeiros (2006) analisar a auto eficácia permite compreender os níveis de confiança dos indivíduos e por consequência os seus comportamentos e atitudes em relação ao dinheiro, que auxiliam o desenvolvimento e compreensão de perfis psicológicos.

Ao considerar a psicologia do dinheiro em união com a auto eficácia, Vohs, Mead e Goode (2006) afirmaram que as pessoas percebem o dinheiro com significados positivos e negativos de acordo com as suas metas pessoais e o seu desenvolvimento financeiro, para os autores, a conquista do dinheiro tornou-se individualista. Diante disso, Vohs, Mead e Goode (2006) ao realizarem experimentos empíricos concluíram que pensamentos e sentimentos em relação ao dinheiro ativam sentimentos de auto eficácia.

Por fim, o fator psicológico conhecido como *locus de controle* pode ser definido como uma visão de que resultados e recompensas são provenientes das próprias ações (*interioridade*) ou por outros tipos de forças (*externalidade*) (LATKOVIKJ; POPOVSKA; STAROVA, 2017). De acordo com Lim, Teo e Loo (2003), esse traço psicológico é capaz de alterar a forma como as pessoas se relacionam com o dinheiro pelo fato delas acreditarem ou não que são responsáveis por seus próprios resultados durante a vida (LIM; TEO; LOO, 2003). Um fato interessante sobre o *locus de controle* é que a maioria das pesquisas o vinculam com a investigação sobre o uso do cartão de crédito, deixando assim, espaço para demais pesquisas que busquem aprofundar o conceito (TAYLOR; KLONTZ; LAWSON, 2017).

Em suma, Bandura (2008) e Barros e Batista-dos-santos (2010) ressaltam que é importante diferenciar os constructos de auto eficácia, *locus de controle* e autoestima, visto que, pode ocorrer confusão sobre os seus significados devido ao senso comum desses conceitos. De acordo com os autores a auto eficácia é compreendido como um julgamento da capacidade própria, enquanto a autoestima é uma percepção do amor próprio e o *locus de controle* trata sobretudo da crença de que os acontecimentos são provenientes pelo próprio comportamento ou por forças externas

2.3 Metodologia

2.3.1 A amostra da pesquisa

A amostra deste estudo pode ser considerada secundária pois consiste em uma *survey* composta por 195 questões aplicada por Rogers, Rogers e Securato (2015), nos meses de fevereiro, abril e março de 2010, na cidade de Uberlândia-MG. A *survey* foi encomendada para uma empresa especializada em pesquisas e financiada pelo Laboratório de Finanças da Fundação Instituto de Administração (LabFin/FIA). Ao final da coleta, obteve-se 975 indivíduos que responderam questões envolvendo significado do dinheiro, atitudes em relação ao débito, comportamento social, educação financeira, comportamento de consumo, auto eficácia, locus de controle, otimismo, auto estima, comportamento compulsivo e informações sociodemográficas. Os autores estavam interessados em buscar um modelo de *credit scoring* baseado apenas em escalas psicológicas, o que difere da proposta deste trabalho

2.3.2 Instrumentos

A Escala de Significado do Dinheiro utilizada neste trabalho foi a construída por Moreira e Tamayo (1999) e Moreira (2000) que surgiu como um aprimoramento aos trabalhos anteriores de Yamauchi e Templer (1982), Furnham (1984), e Tang (1992), demonstrando uma metodologia mais robusta. Aliado a isso, trata-se da Escala de Significado do Dinheiro brasileira mais utilizada o que colaborou para a escolha deste instrumento.

Já para compreender a auto eficácia presente no psicológico dos indivíduos, foi utilizado a Escala Geral de Auto eficácia criada por Schwarzer (1992) e validada no Brasil por Nunes et. al (1999) e utilizadas em trabalhos como o de Medeiros (2006) e Rogers, Rogers e Securato (2015) para compreender este traço presente nas pessoas. Ademais, para avaliar se a autoestima está relacionada com o significado atribuído ao dinheiro, foi utilizado a Escala de Rosenberg, validada no Brasil por Avanci et. al (2007). Ambas as escalas já foram bastante utilizadas em trabalhos de psicologia.

Por fim, ainda compondo as variáveis psicológicas deste estudo, no intuito de avaliar como os indivíduos acreditam que mantém o controle de sua vida, foi utilizada a Escala de Locus de Controle de Levenson, validada e adaptada nacionalmente por Dela Coleta (1987). Essa escala multidimensional permitiu classificar os indivíduos em uma das três seguintes categorias: (1) a pessoa acredita que mantém o controle da própria vida; (2) o indivíduo diz que

a sua vida está em poder das pessoas mais poderosas e (3) o sujeito acredita que a sua vida é controlada pelo acaso, destino ou mesmo sorte.

2.3.3 Hipóteses de pesquisa

Como observa-se no referencial teórico que subsidia este trabalho, a escala de Moreira (2000) apesar de pioneira e bem construída, ainda necessita de uma validação confirmatória para comprovar a necessidade dos 60 itens para a mensuração do significado do dinheiro. Neste sentido, para avaliar se os 60 itens são necessários para se obter resultados confiáveis, formula-se a seguinte hipótese de pesquisa a ser testada:

H0 = Com base na escala original de Moreira (2000), a escala validada neste trabalho possui uma versão menor, válida e mais confiável que a original.

H1 = Com base na escala original de Moreira (2000), a escala validada neste trabalho não possui uma versão menor, válida e mais confiável que a original.

2.3.4 Procedimento metodológicos

Os dados foram analisados com o auxílio do software IBM SPSS®, versão 24.0 e Amos™ que permite a modelagem dos dados através de equações estruturais. Em um primeiro momento, realizou-se a estatística descritiva dos dados no intuito de explorar a base utilizada, sendo assim, as variáveis qualitativas foram sintetizadas em frequências absolutas e relativas e as variáveis quantitativas foram descritas de acordo com as suas médias e desvios padrões. Posteriormente, foi verificado a) possíveis inconsistências, b) presença de *missing values* e c) problemas de engajamento.

Os traços psicológicos conhecidos como auto eficácia, locus de controle e autoestima, por se relacionarem com o significado frente ao dinheiro, foram utilizados para realizar a validação concorrente da escala obtida neste trabalho, e por isso, receberam tratativas iniciais para a obtenção de uma base de dados correta. Sendo assim, inicialmente foi realizado por meio da análise descritiva, a detecção de *missing values* nos constructos presentes na base. Foram encontrados apenas 4 *missings* na escala do significado do dinheiro, 12 *missings* na escala de auto eficácia e 14 *missings* na escala de autoestima.

Destaca-se que foram encontrados 42 *missing values* na questão 13 da escala de Locus de controle que corresponde a questão “As pessoas como eu têm pouca chance de proteger seus interesses pessoais quando estes entram em choque com os interesses de pessoas poderosas”

(LC13) e 39 *missing values* que se refere ao item “Nem sempre é desejável para mim fazer planos com muita antecedência, porque muitas coisas acontecem por uma questão de má ou boa sorte” (LC14). A escala *locus de controle* pode ser vista no apêndice 2, e diante de tantos *missings*, ambos os itens foram excluídos da base.

Diante dessa verificação inicial, com a exclusão da LC13 e LC14, ainda foram excluídos os indivíduos que apresentaram mais de 8 *missing values*, sendo assim, os casos 141, 325, 580, 639, 669, 680 e 964 foram retirados da base. Para os demais casos, com menos de 8 *missing values*, foi criada uma nova base onde os valores omissos presentes nas escalas (significado do dinheiro, auto eficácia, autoestima e *locus de controle*) foram preenchidos com a utilização da mediana dos indivíduos.

Após a análise e tratativa de *missings*, foi verificado o engajamento dos respondentes para avaliar a presença de constância nas respostas dos constructos que poderiam indicar uma falta de veracidade no preenchimento por parte do indivíduo. Essa frequência pode ser completa, ou seja, todas as respostas são as mesmas ou podem ter leves variações, alternando entre duas opções. Foi possível observar que os indivíduos 660 e 829 apresentaram constância nos 60 itens da escala de significado do dinheiro, o que demonstra um problema no engajamento desses respondentes uma vez que essa escala apresenta percepções positivas e negativas, sendo assim, não seria coerente ter as mesmas respostas para as 60 perguntas. Devido a isso, os dois casos foram excluídos da base.

Ainda com o mesmo objetivo, verificou-se que o constructo *locus de controle* não apresentou nenhum problema de engajamento, enquanto que, as variáveis da escala de Auto eficácia apresentaram 177 possíveis problemas de constância, destes, 68 casos responderam o mesmo valor para todos os itens. Diferentemente da ESD (escala do significado do dinheiro) a auto eficácia apresenta uma medida unilateral em suas 10 perguntas, sendo assim, seria possível um respondente ter a mesma resposta para todas as questões. O mesmo aconteceu com as variáveis presentes na construção da variável autoestima, que apresentou 45 possíveis problemas de engajamento, sendo que 5 apontaram a mesma resposta para as 10 perguntas. Entretanto, assim com a variável de auto eficácia, uma pessoa poderia apresentar uma alta auto estima, o que levaria a respostas parecidas em todas as perguntas.

2.3.5 Análise e interpretação dos dados

A escala original construída por Moreira e Tamayo (1999) e Moreira (2000) foi criada por meio da Análise fatorial exploratória pela técnica de Componentes

Principais (ACP) com rotação *Varimax* que é um método que permite identificar os constructos teóricos uma vez que a técnica busca explicar e reduzir os dados encontrados, sendo assim, ao reduzir os dados a ACP permite que um volume considerável de variáveis sejam categorizados em fatores que tenham máxima variabilidade e fidedignidade (LAROS, 2004).

No intuito de alcançar os objetivos de pesquisa e validar empiricamente a Escala de Significado do Dinheiro, foi utilizado a técnica conhecida como Análise Fatorial Confirmatória (AFC). A AFC foi utilizada neste trabalho devido ao seu poder de avaliar a qualidade de ajustamento partindo de um modelo existente na literatura para a estrutura correlacional observada entre os itens manifestos, buscando confirmar padrões estruturais criados em estudos anteriores (MARÔCO, 2014). Ademais, a Análise Fatorial Confirmatória permite verificar a validade de construto de medidas, avaliando se a estrutura fatorial existente na literatura se adequa aos dados observados, sendo de grande ajuda em processos de revisão e aprimoramento de escalas psicológicas e suas estruturas (LAROS, 2004).

Com a Análise Fatorial Confirmatória, cada questão recebeu um peso fatorial, indicando a correlação entre o item e o fator, sendo considerado itens melhores aqueles que apresentam covariância altas, ou seja, próximas de 100. Isso significa dizer que os itens com maiores pesos fatoriais representam fortemente o traço latente medido pelo fator (HAIR Jr et al., 2009). Assim sendo, neste estudo, as questões consideradas uteis para o modelo foram as que apresentaram uma carga fatorial mínima de 0,50.

Em relação a normalidade multivariada da amostra, o indicador apresentou uma elevada assimetria nos dados (Curtose = 560,43; Razão Crítica = 100,97). Diante disso, optou-se por trabalhar a falta de normalidade por meio de estratégias na modelagem, tais como, exclusão de itens com excesso de curtose e utilização do método de Máxima Verossimilhança (ML) com uma replicação *bootstrap*, já que esta técnica permite contrapor a estabilidade da estimação das cargas em múltiplas amostras, detectando os efeitos gerados pela falta de normalidade. Para a avaliação do modelo estrutural foram utilizados critérios de informação, tais como, um índice de proporção de variância explicada, ou mais conhecido como *Goodness-of-fit Index* (GFI), dois índices comparativos conhecidos como *Comparative Fit Index* (CFI) e o *Root Mean Square Error of Aproximation* (RMSEA), um índice esperado de validação cruzada ou *Expected Cross-Validation Index* (ECVI), além da razão entre o qui-quadrado (χ^2) e os graus de liberdade (gl) e do índice de ajustamento normalizado denominado como *Normed Fit Index* (NFI).

Como critérios de aceitação do modelo, foi considerado conforme descrito em Kline (2011) e O'Rourke e Hatcher (2013) que diz que GFI, CFI e NFI devem estar acima de 0,90, o RMSEA deve apresentar valores inferiores ou igual a 0,08, o PNFI deve ser superior a 0,60, o χ^2/gl deve estar entre 1 e 3, e o ECVI de menor valor entre modelos será considerado o mais estável. Por fim, foi utilizado o Coeficiente Alfa de Cronbach para analisar a confiabilidade dos modelos de acordo com a homogeneidade dos itens. Sendo assim, foi adotado que um Coeficiente Alfa de Cronbach minimamente aceitável é de 0,70 para afirmar que um constructo possui confiabilidade (MARÔCO, 2014).

2.4 Análise dos resultados

2.4.1 Breve análise descritiva

Após a análise e tratativa de *missings* e engajamento terem sido realizadas na base, a amostra inicial de 975 respondentes passou a ser composta por 966 indivíduos, sendo 54,8% composta por homens e 45,2% composta por mulheres. Ademais, a média de idade da base utilizada é de 35 anos, apesar da amostra conter pessoas de até 85 anos. Além disso, a amostra conta com 49,6% dos indivíduos que afirmam ganhar entre R\$ 400,00 e R\$ 1.200,00, sendo a maioria residente em Minas Gerais (77%), sem filhos (58,3%) e nível educacional que varia em sua maioria entre o ensino médio (53,5%), superior (24,7%) e ensino fundamental (21,4%).

4.4.2 Análise Fatorial Confirmatória (AFC)

Foi analisado o modelo de seis fatores que representam o significado atribuído ao dinheiro proposto originalmente por Moreira (2000) mediante a sua segunda versão da escala (ESD II). Posteriormente testaram-se as várias soluções fatoriais alternativas que melhorassem os pesos fatoriais e os índices de adequação do modelo, utilizando a técnica de análise Fatorial Confirmatória (AFC) que permite, ao invés determinar o número de fatores e cargas como é feito na análise fatorial exploratória, verificar em que medida os fatores previamente estabelecidos representa a realidade, podendo haver a necessidade de redução da escala em seus itens e componentes para ajustar melhor o seu poder de mensuração.

Inicialmente foram retirados, um a um, os itens com pesos fatoriais menores que 0,50 na escala original, sempre avaliando o número de questões por constructo e a modificação dos

critérios de aceitação no intuito de refinar o modelo. Neste primeiro passo, foram retirados 12 itens nas escalas de Desigualdade, Harmonia e Conflito, uma vez que estas apresentavam um volume de questões maiores. Nesta etapa, observou-se que a confiabilidade individual dos constructos Sofrimento e Transcendência, medido pelo Alfa de Cronbach não alcançaram o mínimo de 0,70.

Contudo, procedeu-se as demais verificações com a expectativa de que a confiabilidade melhorasse à medida que os critérios de aceitabilidade fossem sendo alcançados. Em um segundo momento, foram verificados os Índices de Modificação (MI) calculados pelo AMOS que apresentam as correlações entre os erros de itens da mesma escala, sugerem a presença de cargas fatoriais duplas (um item que se associa com dois fatores) ou mesmo indicam ligações altas entre as questões como por exemplo, os itens 17 e 30 (MI=96.389) associado ao fator altruísmo.

Sendo assim, diante das diferentes situações encontradas nos Índices de Modificação que podem apresentar potenciais problemas na estrutura da escala, optou-se por excluir os itens que contribuíam menos para os seus fatores e que ao mesmo tempo apresentavam altas associações com outros itens, entre erros e entre fatores diferentes, observando sempre a quantidade de questões em cada constructo. Posteriormente, reavaliando a estrutura, observou-se novos itens a serem excluídos devido as modificações realizadas que alteraram as cargas fatoriais abaixo de 0,50, sendo assim, foram necessárias novas exclusões, contudo, sem prejudicar o volume de questões nos constructos.

Após realizada as exclusões necessárias, a escala modificada apresentou critérios de informação bem melhores que a escala original, conforme está apresentado na tabela 1, contudo, nesta etapa observou-se que a confiabilidade individual dos constructos Sofrimento e Transcendência ainda não alcançaram o mínimo de 0,70 o que será mais bem explicado no tópico de fiabilidade. Por hora, diante da falta de consistência interna desses dois constructos, optou-se por excluir esses dois fatores da escala de medida.

A comparação entre o modelo original e o modelo reespecificado apresentado na tabela 1 revela que a melhoria no ajustamento demonstrada pelo modelo de quatro fatores é estatisticamente significativa ($\chi^2 = 443,701$, $gl = 183$, $p < .000$). Observa-se também que o índice de parcimónia (PNFI) maior presente no modelo reespecificado (0,795) indica um ajustamento melhor quando se comparado ao modelo original (0,619), assim como o índice ECVI, que é o indicador que demonstra estabilidade apresentou-se consideravelmente menor

no modelo reespecificado (0,559) indicando que o modelo de quatro fatores é mais estável que o modelo original de 6 fatores (6,812) de Moreira (2000).

Tabela 1 - Índices de adequação dos modelos

Índice	Modelo Inicial (MOREIRA, 2000) 6 Fatores	Modelo reespecificado 4 Fatores
χ^2	6304,012	443,701
gl	1695	183
χ^2 /gl	3,719	2,425
CFI	0,713	0,946
GFI	0,798	0,958
ECVI	6,812	0,559
NFI	0,646	0,912
PNFI	0,619	0,795
RMSEA	0,053 (p-valor = 0,000)	0,038 (p-valor = 1,000)

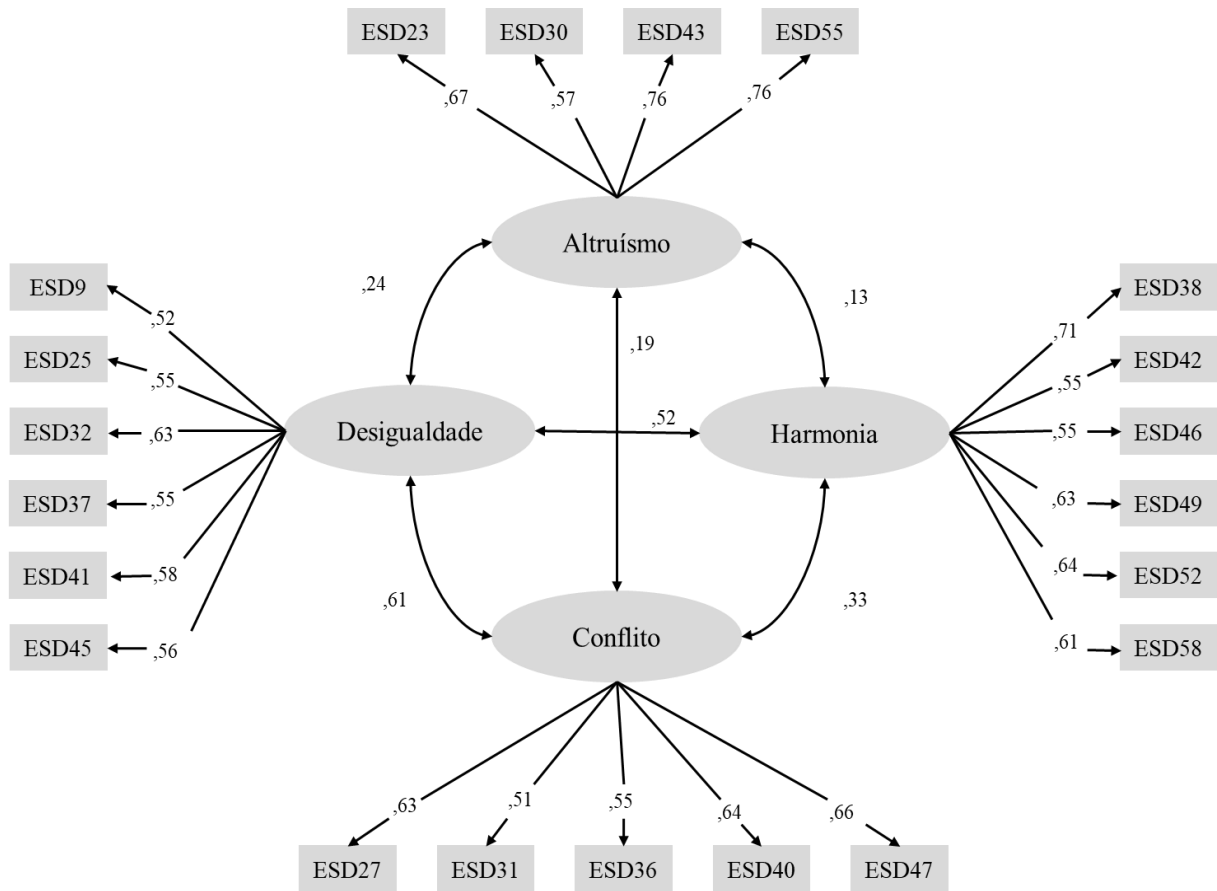
Fonte: elaborado pelo autor

Variáveis: χ^2 - qui-quadrado; gl - graus de liberdade; CFI - *Comparative Fit Index*; GFI - *Goodness-of-fit Index*; ECVI - *Expected Cross-Validation Index*; NFI - *Normed Fit Index*; PNFI - *Parsimony normalized Fit index*; RMSEA - *Root Mean Square Error of Aproximation*.

Conforme pode ser visto na tabela 1, todos os critérios de informação da escala do significado do dinheiro (ESD) melhoraram na nova escala criada por meio da AFC, quando se comparado ao modelo inicial de 60 questões criadas por Moreira (2000). Observa-se que na nova formatação a razão entre o qui-quadrado (χ^2) e os graus de liberdade (gl) indicaram um bom ajuste do modelo reespecificado ficando entre o nível aceitável de 1 a 3 o que não acontecia com o modelo original.

Indicadores como o RMSEA, por sua vez, embora o modelo original já apresentasse um ajustamento da escala aceitável, ou seja, abaixo de 0,08, o modelo reespecificado ofereceu uma redução desse indicador (de 0,053 para 0,038) indicando assim uma melhoria no ajustamento do modelo. Verificou-se também que os índices de CFI, GFI e NFI também melhoraram de um modelo para o outro, sendo que na nova escala reespecificada todos os indicadores ficaram acima de 0,90 (0,946, 0,958 e 0,912 respectivamente) o que não acontecia no modelo inicial. Sendo assim, conclui-se que o novo modelo encontrado se ajusta melhor à estrutura correlacional observada entre os itens na amostra do que a escala inicial, apresentando melhor validade na população dos estudos. O modelo reespecificado pode ser visto na figura 1.

Figura 1 - Modelo reespecificado por meio da AFC



Fonte: elaborado pelo autor

As análises *post hoc* até apontaram possíveis melhorias no modelo, entretanto, conforme pode ser visto na figura 1, a retirada de mais itens tornaria a quantidade de questões muito pequenas nos constructos, sendo assim, tendo alcançado valores excelentes e aceitáveis que demonstraram que a estrutura da nova escala está mais aderente para a medida do significado do dinheiro, corroborado pelos critérios de informação, optou-se por finalizar a escala com os indicadores observados na tabela 1 e os itens e fatores apresentados na figura 1.

Ademais, conforme pode ser visto na figura 1, com a exclusão dos constructos sofrimento e transcendência a escala confirmada por este estudo reduz o modelo inicial de Moreira (2000) de 6 para 4 subcategorias que são capazes de mensurar o significado atribuído ao dinheiro. Os itens da escala encontram-se no apêndice 1.

Observa-se que na escala original, das 60 questões iniciais, apenas 21 itens foram necessários para medir o significado do dinheiro (ESD), o que facilita a aplicabilidade de novas pesquisas na área além de tornar o resultado deste estudo mais assertivo. Na figura 2, é possível verificar que ao final da AFC, apenas itens com pesos fatoriais altos permaneceram na estrutura,

indicando que essas questões contribuem de maneira relevante para a mensuração dos constructos propostos pela teoria.

4.4.3 Fiabilidade de Constructo – Consistência interna

Ao final do processo da análise fatorial confirmatória, foi realizada uma verificação na confiabilidade dos constructos, ou seja, foi analisado se os itens de fato estão medindo as subescalas conflito, sofrimento, desigualdade, altruísmo, transcendência e harmonia. Para esse objetivo, o coeficiente alfa de Cronbach (CR) é utilizado pela maioria dos pesquisadores já que ele fornece o grau de covariância entre as questões de uma escala (PASQUALI, 2013). De acordo com o critério instruído por Marôco (2014) e adotado neste estudo, ao verificar os constructos Sofrimento e Transcendência, observou-se que ambos manifestaram Coeficientes abaixo de 0,70, tendo apresentado valores 0,692 e 0,600 respectivamente, o que indica que são categorias não confiáveis por não apresentarem uma consistência interna. Para os demais constructos, o CR apresentado foram superiores a 0,70.

Mesmo após a retirada de itens com baixa carga fatorial, ou seja, que não contribuíam para os constructos e de itens presentes no Índice de Modificação que afetavam a estrutura da escala, ambos os constructos (Sofrimento e Transcendência) continuaram não apresentando índices de fiabilidade aceitáveis. Diante disso, a categoria sofrimento (CR = 0,600) foi retirada do modelo enquanto a categoria transcendência (CR = 0,692) por estar muito próximo de 0,70 recebeu tentativas maiores de permanecer na escala, como por exemplo, a tentativa de junção entre transcendência e harmonia uma vez que as duas apresentaram uma correlação relativamente alta de 0,70, entretanto, ao realizar esta opção, de acordo com os critérios de informação o modelo piorou em grau de ajustamento, sendo assim, optou-se também pela sua exclusão.

4.4.4 Validação do constructo – Escala de Significado do dinheiro

4.4.4.1 Validação de critério: Invariância de Medida – Gênero e Ciclo de vida

Para confirmar se uma escala ou modelo é capaz de predizer diferentes grupos, utiliza-se a análise multigrupos (MARÔCO, 2014). O que, ainda segundo o autor significa dizer que: (1) os itens da escala se mantêm os mesmos entre as populações e (2) os pesos fatoriais e as covariâncias não se alteram significativamente entre os grupos avaliados. Isso é feito no intuito

de avaliar se o instrumento possui aplicação igualitária entre os grupos com o objetivo de fazer uma validação externa da ferramenta.

Neste estudo, foi realizado uma análise multigrupos utilizando as variáveis gênero e ciclo de vida dos respondentes para demonstrar a validação da nova escala. Tais variáveis foram escolhidas por sua relação com o significado do dinheiro apresentado em estudos como o de Furnham (1984) e Vieira et al. (2014) que evidenciaram possíveis relações entre idade e comportamentos financeiros e Juneman, Meinarno e Rahardjo (2012) e Cohen, Shin e Liu (2018) que apontaram possíveis relações entre o gênero e o dinheiro.

Para isso, foi utilizado o passo a passo descrito por Marôco (2014), onde a primeira etapa foi avaliar a estrutura configuracional dos itens em ambos os grupos comparando o ajustamento do modelo simultaneamente. Após verificar que os itens permaneceram os mesmos em ambos os grupos e com critérios bons de aceitabilidade, realizou-se a segunda etapa onde foi necessário verificar se os pesos fatoriais dos itens eram invariantes entre os grupos.

Em termos práticos, foi criado um modelo com os pesos fatoriais fixos e outro com eles livres. Neste processo, não foi possível encontrar uma invariância métrica completa, contudo, de acordo com Hair *et al.* (2010) a teoria prevê que a invariância completa é uma medida muito rigorosa, por isso, aceita-se uma invariância métrica parcial desde que ao menos duas estimativas de carga fatorial para cada constructo sejam iguais entre os grupos. Neste estudo, foi encontrado a invariância métrica parcial.

Por fim, o terceiro passo adotado foi verificar a existência de invariância escalar das médias/interceptos, sendo assim, testou-se a significância simulando os pesos fatoriais iguais entre os grupos. Ao avaliar os *critical ratios* presentes na tabela 2, observa-se que não existem mais de dois pesos diferentes em cada um dos fatores. Especificamente no critério gênero, há apenas um peso fatorial estatisticamente diferente (-1,886) no constructo harmonia contra cinco iguais, uma carga fatorial divergente (-2,612) em conflito contra quatro itens iguais e dois diferentes (-2,305 e 2,74) em altruísmo contra 2 iguais, ou seja, o modelo está dentro do limite de aceitabilidade.

Tabela 2 – Pesos estimados no critério gênero e ciclo de vida

			Masculino		Feminino		z-score	Inicial		Intermediária/ tardia		z-score
			Estimate	P	Estimate	P		Estimate	P	Estimate	P	
ESD45	<-	Desigualdade	0,658	0,000	0,594	0,000	-0,855	0,559	0,000	0,774	0,000	2,6***
ESD41	<-	Desigualdade	0,752	0,000	0,693	0,000	-0,708	0,727	0,000	0,708	0,000	-0,215
ESD37	<-	Desigualdade	0,715	0,000	0,755	0,000	0,434	0,718	0,000	0,776	0,000	0,568
ESD32	<-	Desigualdade	0,846	0,000	0,872	0,000	0,300	0,854	0,000	0,868	0,000	0,144
ESD25	<-	Desigualdade	0,708	0,000	0,727	0,000	0,215	0,730	0,000	0,747	0,000	0,163
ESD9	<-	Desigualdade	0,611	0,000	0,722	0,000	1,273	0,656	0,000	0,666	0,000	0,103
ESD38	<-	Harmonia	0,969	0,000	0,907	0,000	-0,739	0,935	0,000	0,969	0,000	0,367
ESD42	<-	Harmonia	0,723	0,000	0,642	0,000	-0,991	0,694	0,000	0,677	0,000	-0,179
ESD46	<-	Harmonia	0,778	0,000	0,618	0,000	-1,886*	0,671	0,000	0,834	0,000	1,738*
ESD49	<-	Harmonia	0,822	0,000	0,771	0,000	-0,620	0,771	0,000	0,886	0,000	1,244
ESD52	<-	Harmonia	0,751	0,000	0,773	0,000	0,281	0,750	0,000	0,758	0,000	0,095
ESD58	<-	Harmonia	0,740	0,000	0,835	0,000	1,141	0,798	0,000	0,740	0,000	-0,614
ESD47	<-	Conflito	0,760	0,000	0,790	0,000	0,405	0,736	0,000	0,835	0,000	1,217
ESD40	<-	Conflito	0,698	0,000	0,730	0,000	0,431	0,750	0,000	0,627	0,000	-1,557
ESD36	<-	Conflito	0,713	0,000	0,512	0,000	-2,612***	0,550	0,000	0,793	0,000	2,852***
ESD31	<-	Conflito	0,666	0,000	0,608	0,000	-0,667	0,626	0,000	0,713	0,000	0,930
ESD27	<-	Conflito	0,796	0,000	0,847	0,000	0,595	0,768	0,000	0,925	0,000	1,635
ESD23	<-	Altruísmo	0,880	0,000	0,704	0,000	-2,305**	0,748	0,000	0,923	0,000	2,08**
ESD30	<-	Altruísmo	0,756	0,000	0,716	0,000	-0,469	0,656	0,000	0,947	0,000	3,13***
ESD43	<-	Altruísmo	0,848	0,000	1,058	0,000	2,74***	0,951	0,000	0,917	0,000	-0,407
ESD55	<-	Altruísmo	0,935	0,000	1,000	0,000	0,823	0,933	0,000	1,012	0,000	0,899

Notes: *** p-value < 0.01; ** p-value < 0.05; * p-value < 0.10

Ainda conforme a tabela 2, no grupo ciclo de vida, há um único peso fatorial diferente (2,6) no constructo desigualdade contra cinco iguais estatisticamente, um divergente (1,738) em harmonia, apenas um diferente (2,852) em conflito e por fim, o altruísmo apresentou o mesmo limite apresentado no grupo gênero, ou seja, dois pesos fatoriais (2,08 e 3,13) diferentes contra 2 iguais. Com isso, foi encontrado uma invariância métrica parcial assim como no segundo passo.

4.4.4.2 Validação concorrente

Para verificar a validade concorrente das subescalas do Significado do dinheiro foram analisadas as correlações de Pearson entre essas medidas e as mensurações proporcionadas pelas escalas de Locus de controle (LC), Auto eficácia (AE) e Autoestima (EST) uma vez que a literatura, conforme exposto no referencial teórico, prevê essa relação entre os conceitos. Na

tabela 3 observa-se os coeficientes de correlação de Pearson entre os três constructos e as quatro subescalas do significado do dinheiro obtida neste trabalho. As escalas destes quatro instrumentos mostram-se parcialmente correlacionadas.

Tabela 3 - Correlação entre as Subescalas da ESD e constructos psicológicos

	Desigualdade	Conflito	Altruísmo	Harmonia
AE	,153**	,137**	,105**	0,056
LC	,073*	-0,013	-0,003	,153**
EST	-,075*	,115**	-0,025	-,115**

Nota. N=966. AE = Escala de Auto eficácia de Schwarzer (1992); LC = Escala de Lócus de controle de Levenson; EST = Escala de Autoestima de Avanci et. al (2007).

* p <.05; ** p <.01.

Na tabela 3, observam-se indícios de correlações significativas positivas, porém, fracas entre Auto eficácia (AE) e os sentimentos de Desigualdade, Conflito e Altruísmo. Já o Lócus de controle (LC) apresentou correlações significativas, positivas e fracas com os significados de Desigualdade e Harmonia enquanto a autoestima (EST) se correlacionou significativamente e negativamente também com Desigualdade e Harmonia e positivamente com Conflito, apresentando indícios de que quanto maior a autoestima, maior o sentimento de conflito em relação ao dinheiro, porém, menor a percepção de desigualdade e harmonia, contudo observa-se que essas correlações são fracas. Dito isso, a existência de correlações significativas demonstra que há interações entre os construtos conforme observado na literatura existente, reforçando assim a validação da escala proposta por este trabalho.

Em virtude dos fatos expostos até aqui, infere-se que a escala deste estudo está devidamente validada de acordo com os critérios da análise fatorial confirmatória, sendo possível, a partir de agora, utilizá-la neste trabalho e em trabalhos futuros para a mensuração e para análises estatísticas como a comparação de médias.

2.5 Considerações Finais

O dinheiro apresenta significados que podem ir muito além de sua função mercantil, podendo assumir um papel de persuasão sobre as atitudes e comportamentos dos indivíduos, variando inclusive em consonância com as características sociodemográficas e fatores psicológicos de cada pessoa. O objetivo principal deste estudo foi validar, por meio da análise fatorial confirmatória a escala criada por Moreira (2000), visto que, em seus estudos os autores realizaram apenas a análise fatorial exploratória para a criação do modelo de medida. Ao

analisar o arcabouço teórico existente, não foi encontrado nenhum trabalho que tenha apresentado essa contribuição.

A ferramenta aplicada nesta pesquisa foi a Escala de Significado do Dinheiro (ESD II), contendo 60 itens alocados em 6 constructos construídos por Moreira (2000). A escala foi aplicada em uma amostra de 966 respondentes válidos. Com o objetivo de validar essa escala de medida, foi realizado o processo da análise fatorial confirmatória (AFC) respeitando sempre os critérios de aceitação do modelo conforme instruções da literatura.

Ao final, a escala proposta por este estudo apresentou 21 itens distribuídos em 4 fatores (harmonia, altruísmo, desigualdade e conflito) devidamente confiáveis de acordo com alfa de Cronbach (CR) e demais critérios de informação. Dado o exposto, aceita-se a hipótese (H0) deste estudo, visto que a escala original apresentou uma versão reduzida, validada por meio dos critérios de aceitação e com uma confiabilidade maior que a escala de 60 itens de Moreira (2000). Dado o exposto, acredita-se que essa contribuição facilitará a aplicação de pesquisas futuras sem comprometer os resultados.

Dessa maneira, este estudo oferece contribuições teóricas e práticas para a sociedade ao apresentar a validação da Escala do Significado do Dinheiro (ESD) dado que o dinheiro é um fator essencial na vida das pessoas e na existência das organizações. Como trabalhos futuros, sugere-se que a escala aprimorada de Moreira (2000) obtida neste estudo seja aplicada em âmbito nacional, considerando as diferenças regionais existentes no país para verificar e comparar as diferentes percepções e sentimentos atribuídos ao dinheiro no país.

CAPÍTULO 3 – INFLUÊNCIA DE VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS NO SIGNIFICADO ATRIBUÍDO AO DINHEIRO

3.1 Introdução

O dinheiro apresenta-se como um precursor de sentimentos como o de liberdade e o de dependência. A Liberdade devido ao sentimento de singularidade que o dinheiro proporciona e o de dependência porque para adquiri-lo, as pessoas trabalham e produzem uns para os outros. Ademais, o dinheiro geralmente está entre os desejos e as realizações individuais de cada um, uma vez que ele articula o processo de conquista dos objetivos, alterando até mesmo os comportamentos humanos (LEAL, 2010).

A psicologia se propõe a compreender esse comportamento humano, entretanto, para Furnham (2014), a disciplina negligencia estudos sobre a psicologia do dinheiro, visto que, ainda segundo o autor, há uma dificuldade de se encontrar a temática em livros tradicionais de psicologia. Essa dificuldade, já percebida por Lindgren (1991) está no fato de que, muitos psicólogos acreditam que assuntos relacionados a dinheiro apresentam maior coerência e profundidade em estudos realizados pela economia.

Por sua vez, historicamente os economistas buscaram compreender a forma com que o dinheiro impacta nos preços, demandas, taxas de juros entre outras variáveis da macro e microeconomia. Neste contexto, observa-se que a economia já possui um vasto arcabouço teórico sobre o dinheiro e os seus impactos no mercado, contudo, ainda possui um raso conhecimento sobre o significado, comportamentos e as atitudes dos indivíduos diante dele devido ao tempo que levaram para unir os dois campos teóricos (FURNHAM, 2014).

Assim sendo, o interesse em compreender os comportamentos causados pelo dinheiro tem proporcionado pesquisas que buscam avaliar os significados atribuídos a ele. Indícios disso é que a literatura já conta com algumas escalas internacionais de mensuração bastante conhecidas, tais como a *The Modified Semantic Differential* de Wernimont e Fitzpatrick (1972), a *The Money Attitude Scale* de Yamauchi e Templer (1982), a *Money Beliefs and Behaviour Scale* de Furnham (1984) e a *The Money Ethic Scale* de Tang (1992).

Na literatura nacional, a Escala de Significado do Dinheiro (ESD) construída por Moreira e Tamayo (1999) e refinada por Moreira (2000) foi construída como uma proposta de melhoria das escalas até então existentes, demonstrando um amadurecimento metodológico, com uma amostra variada, numerosa e utilizando o senso comum como ponto de partida para a

criação dos fatores que representam as percepções que os indivíduos têm em relação ao dinheiro.

Diante disso, com o surgimento desses novos instrumentos, pesquisadores da área de psicologia e economia buscaram compreender o dinheiro sob diferentes perspectivas, tais como: O dinheiro e o gênero (MEIRELLES, 2012; FLECK; WAGNER, 2016; FLORES; VIEIRA, 2016), o dinheiro e a idade (FURNHAM, 1984; PIMENTEL et al., 2012; MEIRELLES, 2012; VIEIRA et al., 2014) a religião e significado atribuído ao dinheiro (OLIVEIRA, 2010; FLORES, 2012; VIEIRA et al., 2014; ROSA; MILANI, 2015) o dinheiro e a raça (OLIVEIRA, 2010; COHEN; SHIN; LIU, 2018) o estado civil e o impacto na percepção do dinheiro (FLORES, 2012; MEIRELLES, 2012) entre outros.

Com a evolução dos estudos é possível identificar indícios que apontam que o dinheiro é capaz de influenciar os comportamentos econômicos, sociais, culturais, políticos e até mesmo religiosos (JUNEMAN; RAHARDJO, 2012). Como resultado, já há estudos que apontam que o dinheiro pode ser associado a atitudes, comportamentos e sentimentos positivos e negativos dos indivíduos. Trabalhos como o de Zhou, Vohs e Baumeister (2009) mostram que o dinheiro facilita a condução de problemas e proporciona segurança, todavia, também pode proporcionar sentimentos de conflito, estabilidade, sofrimento e preocupação (VIEIRA et al., 2014).

Quando se observa as percepções em relação ao dinheiro de acordo com o gênero, Flores (2016) constatou que o sexo masculino tende a assumir mais riscos e a atribuir um valor maior ao dinheiro quando se comparado as mulheres. Já quando se avalia a idade, de acordo com Tin (2008), as atitudes e comportamentos perante o dinheiro se altera ao longo da vida, à medida que as necessidades de cada fase se modificam. Em alinhamento a isso, Pimentel et al. (2012) encontraram que, apesar das características demográficas como estado civil e classe social não impactarem de maneira decisiva nas atitudes perante o dinheiro, foi possível inferir que há divergências de percepções em relação a ele quando se faz a distinção entre gênero e ciclo de vida.

Ao aprofundar os estudos sobre gênero, Rodrigues (2019) avaliou a percepção em relação ao dinheiro em três gerações de uma família. Nessa avaliação, o autor observou que na 1ª geração, os homens e mulheres atribuem sentimentos diferentes ao dinheiro, isso ocorre em função da falta de estudo e renda das mulheres da geração mais velha, sendo o sexo masculino responsável pela renda familiar. Já na 2ª geração, observou-se que as mulheres já dependem menos financeiramente dos homens por já possuírem estudos mais avançados, o que refletiu diretamente na percepção da 3ª geração que já não percebem diferenças entre homens e

mulheres em relação ao dinheiro uma vez que ambos trabalham e lidam com as decisões financeiras.

Diante de pesquisas que apontam indícios de que gênero, ciclo de vida e demais variáveis sociodemográficas tais como renda, estado civil, escolaridade, raça, religião e a sua prática podem ter impactos no comportamento das pessoas perante ao dinheiro (MEIRELLES, 2012; FLORES; VIEIRA, 2016), o presente estudo buscou responder o seguinte problema de pesquisa: **Em que medida o ciclo de vida (idade) e gênero e demais variáveis sociodemográficas como renda, estado civil, escolaridade, raça, religião e a sua prática impactam em como os indivíduos enxergam o dinheiro?**

Mediante a problemática, o objetivo geral deste estudo foi analisar se o significado atribuído ao dinheiro varia conforme o gênero e período de vida que são as características mais pesquisadas na literatura e demais variáveis sociodemográficas tais como renda, estado civil, escolaridade, raça, religião e a sua prática. Sendo assim, de acordo com o objetivo proposto, foram adotados os seguintes objetivos específicos para auxiliar no cumprimento do mesmo:

- a) Avaliar se o significado atribuído ao dinheiro varia conforme as variáveis sociodemográficas gênero, período de vida, renda, estado civil, escolaridade, raça, religião e a sua prática.
- b) Estabelecer um perfil sociodemográfico que influencia no significado que as pessoas atribuem ao dinheiro.

3.2.1 Relevância do estudo

Estudos como este podem contribuir com políticas econômicas por meio dos conhecimentos gerados sobre os dados sociodemográficos envolvidos nas decisões financeiras (FERREIRA, 2007). Sendo assim, identificar e compreender as variáveis demográficas de uma localidade, envolvidas diretamente com os sentimentos e consequentemente com o relacionamento que os indivíduos possuem com o dinheiro, aumentam as chances de órgãos públicos criarem assertivamente projetos que beneficiem o bem estar financeiro das pessoas, como a criação de políticas de incentivo a contratações e faixas salariais e até mesmo programas de consultoria financeira que auxiliem na redução do endividamento de acordo com o comportamento em relação ao dinheiro de cada localidade.

Além disso, ao conhecerem as características demográficas de uma localidade, pesquisas como esta fornecem subsídio para a tomada de decisão de empresas privadas, que

tenham como objetivo, por exemplo, lançar campanhas promocionais, soluções, preços e formas de pagamento mais coerentes com a realidade local. Ademais, compreender a associação entre as variáveis demográficas e como os indivíduos enxergam o dinheiro, fomenta o crescimento econômico saudável, visto que, conscientiza a sociedade sobre quais são as características como idade, gênero, estado civil, religião, renda, escolaridade entre outros que influenciam em suas atitudes. Dessa forma os indivíduos são capazes de encontrar maneiras de se protegerem contra as possíveis manipulações de mercado que não os beneficiem, tais como, consumo desnecessário e endividamento exacerbado (FURNHAM, 2014).

3.2 Referencial Teórico

3.2.1 O significado do dinheiro

O dinheiro apresenta-se como uma ferramenta que proporciona poder, por isso é um objeto bastante desejado pelas pessoas, uma vez que ele é capaz de adquirir bens e serviços, além de impactar nas relações sociais e conjugais (CENCI; HABIGZANG, 2015). Neste sentido, o dinheiro trabalha como uma ferramenta que proporciona um forte sentimento de capacidade de solucionar problemas e necessidades (ZHOU; VOHS; BAUMEISTER, 2009).

Nos últimos anos, a psicologia do dinheiro recebeu reforços em suas abordagens com o crescimento de disciplinas específicas, tais como, a psicologia econômica e a economia comportamental (LEA, 1995). Com isso, o crescimento de pesquisas que buscam compreender as atitudes em relação ao dinheiro ganhou relevância devido ao seu poder de respostas sobre hábitos de consumo, uso em excesso de dinheiro, assim como os significados que as pessoas atribuem a ele (MOREIRA, 2002).

O que já se sabe é que as pessoas são afetadas pelo psicológico e que dificilmente conseguem ser completamente racionais na forma como pensam, economizam e gastam o dinheiro, devido ao seu grande poder e significado na vida dos indivíduos, que faz com que as pessoas tenham dificuldade em pensar racionalmente sobre isso (FURNHAM, 2014). Embora o dinheiro tenha um significado instrumental que o coloca em uma posição de ferramenta capaz de gerar transações financeiras, o mesmo também pode representar mentalmente alguns significados simbólicos e emocionais (TRZCINSKA; SEKSCINSKA, 2016).

De acordo com Furnham (2014), o interesse dos psicólogos está em compreender o porquê, como e o que leva a certos tipos de comportamentos e atitudes em relação ao dinheiro, assim como, entender o impacto que a utilização dele possui sobre os relacionamentos. Esse

interesse ocorre devido a existência de características e experiências diferentes que constroem traços psicológicos distintos e faz com que as pessoas atribuam significados cognitivos e afetivos ao dinheiro (JUNEMAN; MEINARNO RAHARDJO, 2012).

As pessoas criam um estilo inconsciente na forma de lidar com o dinheiro, começando na infância com a utilização inicial das emoções de medo e raiva que vão se desenvolvendo mediante a educação financeira recebida (PEREIRA, 2003). Entretanto, por ser uma convenção social o dinheiro e o seu significado também é resultado de um pensamento coletivo que atribui parte do valor que ele tem na sociedade, sendo assim, a eficácia do dinheiro depende mais do que as pessoas esperam dele do que as suas características propriamente ditas (FURNHAM, 2014).

Com o objetivo de avaliar os significados atribuídos ao dinheiro, encontra-se estudos como o de Vohs (2015) que diz que o dinheiro por si só possui o poder de motivar as pessoas e com isso proporcionar efeitos psicológicos positivos nelas. Entretanto, há características presentes em todas as pessoas que divergem entre si e podem influenciar em suas percepções em relação ao dinheiro, variáveis essas conhecidas como sexo, idade, renda, religião, estado civil, raça entre outras.

3.2.2 Significado do dinheiro e gênero

Por muito tempo, o dinheiro exerceu uma visão estereotipada em relação a homens e mulheres. Essa visão consistia em dizer que os homens ganhavam o dinheiro e as mulheres gastavam, tornando-se objeto de humor na década de 50 ao mostrar em séries e filmes americanos, que as esposas gastavam rapidamente todo o dinheiro conquistado pelos maridos (COHEN; SHIN; LIU, 2018). Ainda segundo Cohen, Shin e Liu (2018), esses preconceitos enraizados na época aconteciam pela dificuldade da sociedade em reconhecer as mulheres como sendo as fontes de renda e chefes de família.

Atualmente, é comum observar mulheres que, mediante as próprias habilidades tornaram-se chefes de família, ou mesmo residências que são sustentadas por ambas as partes, independentemente do gênero, demonstrando assim que os limites dos papéis tradicionalistas e estereotipadas do gênero tornaram-se imprevisíveis (JUNEMAN; MEINARNO; RAHARDJO, 2012).

No início da década de 1990, ao observar a ascensão das mulheres em relação as decisões financeiras, Prince (1993) buscou compreender o significado atribuído ao dinheiro de

acordo com o gênero. Diante desse objetivo, o autor demonstrou que há divergências entre os sentimentos de homens e mulheres perante o dinheiro, constatando que ambos os sexos acreditam que ele está ligado a estima e poder, entretanto, os homens tendem a se sentir mais confiantes e a assumir mais riscos no intuito de gerar riqueza. Já as mulheres tendem a ter sentimentos de privação em relação ao dinheiro, neste contexto, o autor inferiu que para o gênero masculino o dinheiro possui uma conotação positiva, enquanto que o gênero feminino atribui um sentimento mais negativo em relação ao dinheiro.

Dentre os mesmos achados, Falahati e Paim (2011) por meio de uma amostra de 2.340 estudantes da Malásia e utilizando a escala de Furnham (1984) com as suas seis dimensões de mensuração do Significado do Dinheiro (Obsessão, Poder, Retenção, Segurança, Inadequação, Esforço e habilidade), identificaram que os homens possuem maiores sentimentos de apego ao dinheiro, visto que para eles, significa poder e prestígio, embora o dinheiro também proporcione ansiedade. Já entre as estudantes mulheres, ficou constatado que elas são conservadoras e apegadas ao dinheiro em prol de autogratificação.

Contrariando os achados de Prince (1993) e Falahati e Paim (2011), os autores Juneman, Meinarno e Rahardjo (2012) ao investigarem 161 estudantes da Indonésia com o objetivo de explicar o significado simbólico do dinheiro, encontraram que não há grandes diferenças nos pensamentos atribuídos ao dinheiro devido ao gênero. O mesmo resultado foi encontrado em trabalhos no Brasil, quando Barros e Jeunon (2012) buscaram compreender os significados atribuídos ao dinheiro por estudantes de ensino superior, coletando por meio da Escala do Significado do Dinheiro (ESD).

De acordo com Barros e Jeunon (2012), ao analisarem os dados, encontraram que há pouca divergência nos sentimentos em relação ao dinheiro quando se avalia o gênero, sendo assim, encontraram que para ambos os sexos o dinheiro está relacionado com felicidade pessoal, poder e influência social. Já Rosa e Milani (2015), ao investigarem estudantes de Administração e Teologia em Santa Maria – RS, com base na escala de Moreira e Tamayo (1999), após aplicarem o questionário em 97 alunos, concluíram que o gênero não é uma variável que altera o significado atribuído ao dinheiro assim como evidenciado por Barros e Jeunon (2012).

Embora o gênero seja uma possível característica associada ao que o dinheiro representa, vale ressaltar que os significados não são criados na fase adulta das pessoas, mas sim, são construídas ao longo da vida de acordo com as experiências e aprendizagens proporcionadas pelos pais, escola e ambientes as quais as crianças e adolescentes estão inseridas

(LAUER-LEITE et al., 2014). Sendo assim, o ciclo de vida a qual os indivíduos estão pode ser uma outra característica que permite compreender o significado atribuído ao dinheiro.

3.2.3 Significado do dinheiro e ciclo da vida

Ao pensar em dinheiro é comum que as pessoas apliquem uma série de vieses psicológicos para tomarem as suas decisões, sendo que, muitas dessas premissas e crenças são construídas a partir da infância, fase que se inicia o desenvolvimento da percepção em relação ao dinheiro com base no aumento do entendimento do ambiente a qual estão inseridas (FURNHAM, 2014).

Em meados da década de 1980, Furnham (1984), ao analisar 250 pessoas com o objetivo de compreender as atitudes e uso do dinheiro encontrou que, os mais jovens atribuem ao dinheiro o significado de poder, embora não demonstrem disposição em poupar além de não se mostrarem preocupados com a segurança financeira. Já os mais velhos acreditam que a renda de uma pessoa está intimamente ligada ao seu esforço e capacidades próprias, além de serem mais pessimistas em relação ao futuro financeiro, associando assim o sentimento de segurança em relação ao dinheiro.

De maneira complementar, Vieira et al. (2014) descobriram que os indivíduos com idades entre 20 e 21 anos atribuem ao dinheiro o significado de progresso e sentem que o dinheiro proporciona estabilidade, enquanto pessoas com mais de 25 anos enxergam o dinheiro como um meio de relacionamento. Já para Pimentel et al. (2012) ao investigarem 202 estudantes de João Pessoa por meio da Escala de Atitudes frente ao Dinheiro de Yamauchi e Templer (1982) encontraram que quanto menor a idade, mais o dinheiro significa poder.

Também há estudos como o de Meirelles (2012) que constatou que pessoas mais jovens, que se encontram no início do ciclo de vida adulta, ou seja, entre 20 e 40 anos, enxergam o dinheiro como um objeto de obsessão e retenção por acreditarem que o mesmo é essencial para as aquisições no início da vida, além disso, também atribuem ao dinheiro o significado de privacidade o que indica que os mais jovens se preocupam em manter descrição sobre os valores poupados.

Contudo, os estudos não possuem uma medida unificada sobre faixas etárias de maneira que seja possível comparar os resultados. Isso posto, uma das formas comuns de se avaliar os ciclos de vida das pessoas foi explorada no Brasil pelos autores Cervený e Berthoud (2011). De acordo com esses autores o ciclo de vida das famílias brasileiras pode ser compreendido em

quatro fases não rigidamente circunscritas, sendo elas: fase de aquisição, fase adolescente, fase madura e fase última.

De acordo com Cervený e Berthoud (2011, p. 47), a primeira fase denominada como aquisição compreende em

A escolha do parceiro, a formação de um novo casal, a chegada do primeiro filho (que transforma o jovem casal em nova família) e a vida com os filhos pequenos [...] é uma fase na qual há a predominância da tarefa de adquirir. E adquirir em todos os sentidos: material, emocional e psicológico. É esse o momento no qual os indivíduos estão bastante envolvidos no complexo movimento de dar e receber, conquistar e ceder, ser e vir a ser.

Nessa fase de aquisição, os jovens tendem a se preocupar com a construção de suas carreiras profissionais, aquisição de bens materiais e a conquista da independência financeira diante das famílias de origem. Já os mais velhos, ao se encaixarem nessa fase, geralmente significa que os mesmos estão buscando reconstituir famílias, o que pode não exigir tanto esforço em evolução profissional e compra de bens, porém, exige a construção de novos vínculos familiares (CERVENY; BERTHOUD, 2011). Apesar de não haver uma única regra, as pessoas dessa fase geralmente estão na faixa de idade compreendida entre os 20 e 40 anos (MEIRELLES, 2012)

Após a fase de aquisição, inicia-se a segunda fase conhecida como adolescente, que representa a fase a qual os casais com filhos vivenciam a chegada da adolescência dos jovens, e repensam a própria vida ao se depararem com a vulnerabilidade do tempo e as novas formas de se relacionarem entre si e com os filhos (CERVENY; BERTHOUD, 2011). Nesta fase, as pessoas geralmente estão na faixa de idade entre os 40 e 65 anos (MEIRELLES, 2012)

Já na terceira fase, também nomeada como fase madura, compreende também entre os 40 e 65 anos, uma vez que, não há uma idade fixa para essa fase, logo, ela geralmente ocorre na mesma faixa etária da fase adolescente (MEIRELLES, 2012). Trata-se do período da vida em que os filhos já não dependem mais dos pais, logo, é necessário que os casais, agora com mais maturidade, renovem as suas relações já que retornam para o convívio a dois (CERVENY; BERTHOUD, 2011). Ainda segundo Cervený e Berthoud (2011, p. 102), o que inclui nessa fase são:

Alguns aspectos como a ideia de passagem de uma etapa do ciclo vital para outra; como se desenvolve a comunicação entre pais e filhos adultos, a saída propriamente dita dos filhos adultos de casa. Também nos preocuparemos com a chegada das

terceiras gerações na família em maturidade, o que implica o nascimento dos netos e a inclusão de parentes por afinidades e nos cuidados com a geração mais velha.

Por fim, a quarta ou última fase caracteriza-se por ser o período em que é necessário conviver com a perda dos cônjuges, sobrevivência mediante a recebimento de aposentadorias, dependência dos filhos, fragilidade física, envelhecimento dos membros da família entre outros percalços que faz com que as pessoas repensem o sentido da vida e da família (CERVENY; BERTHOUD, 2011). De acordo com Meirelles (2012), nessa fase a idade das pessoas ultrapassa os 65 anos.

Nesta pesquisa, com base nos estudos de Cervený e Berthoud (2011) e Meirelles (2012), os ciclos de vida a serem considerados foram os mesmos utilizados por Meirelles (2012), sendo a amostra subdividida em: (1) Início da vida adulta (até 40 anos); (2) Vida adulta intermediária (41 a 65 anos) e por fim (3) Vida adulta tardia (acima de 65 anos).

3.2.4 Significado do dinheiro e demais variáveis demográficas

Grande parte dos americanos acreditam que a posição social está intimamente ligada ao dinheiro acumulado, sendo um indicador até mais importante do que a educação e o cargo em que ocupam. Entretanto, séculos de discriminação contra os negros podem ser o motivo da divergência sobre como as pessoas se auto avaliam em termos de status social e como se relacionam com o dinheiro, mesmo em situações em que pessoas da raça negra tenham uma renda maior que as pessoas da raça branca (COHEN; SHIN; LIU, 2018).

Ainda de acordo com Cohen, Shin e Liu (2018), os indivíduos de pele branca associam o dinheiro diretamente com o status social, já as pessoas de pele negra não atribuem esse significado a ele. De maneira complementar, Oliveira (2010) com base em uma amostra de 1.139 estudantes do sul do Brasil, identificou que os entrevistados da raça negra atribuem ao dinheiro os significados de conflito, preocupação e desigualdade social, enquanto as pessoas de pele branca encaram o dinheiro como um objeto complexo.

Em relação a renda das pessoas, estudos como o de Diener e Seligman (2004) mostra que uma renda maior está intrinsecamente ligada a sentimentos positivos presentes nos indivíduos, enquanto rendas menores levam a emoções negativas em relação ao dinheiro. Já Vieira et al. (2014) demonstraram que indivíduos com rendas na faixa de R\$ 990,01 e R\$ 1.356,00 atribuem ao dinheiro o significado de progresso, acreditando que o mesmo proporciona um mundo melhor, facilita a vida e resolve problemas sociais. Em contraponto,

estudos como o de Pimentel et al. (2012) não demonstraram haver influência da renda nos significados e atitudes em relação ao dinheiro.

Já nas publicações de Oliveira (2010), Flores (2012) e Vieira et al. (2014) encontram-se elementos que demonstram diferenças de percepção dos significados do dinheiro devido ao grupo religioso. Para Vieira et al. (2014) a religião demonstrou ser uma característica altamente associada os sentimentos de Conflito, Progresso, Estabilidade, Sofrimento, Preocupação e Desapego em relação ao dinheiro, sendo que, os católicos apontaram um significado maior do dinheiro pelas perspectivas de Progresso e Estabilidade e os evangélicos demonstraram que enxergam o dinheiro por uma perspectiva negativa, incluindo as visões de Conflito, Sofrimento, Preocupação e Desapego.

Tais resultados corroboram com as pesquisas de Flores (2012), que evidenciou que os católicos atribuem mais valor ao dinheiro e com Oliveira (2010), que identificou que os evangélicos possuem sentimentos de Preocupação e Desapego. Contudo, ainda há estudos que não encontraram nenhuma ligação entre religião e o significado atribuído ao dinheiro como pode ser visto em Rosa e Milani (2015), ao avaliarem a percepção de significado do dinheiro de 97 estudantes dos cursos de Administração e Teologia.

Um outro fator que pode influenciar na percepção em relação ao dinheiro é o nível educacional das pessoas. Para Furnham (1984) pessoas com níveis de escolaridade menores tendem a ter o dinheiro como uma obsessão. Já indivíduos com o ensino médio completo percebem o dinheiro como fonte de poder enquanto as pessoas com instruções maiores tendem a agir com maior conservadorismo e preocupação em relação ao dinheiro. Da mesma maneira foram os resultados encontrados por Moreira (2000) que identificou que níveis maiores de escolaridade fazem com que os indivíduos percebam o dinheiro como um meio para a cultura e tendem a não atribuir sentimentos de Poder, Conflito e Sofrimento a ele.

Ademais, há trabalhos que encontraram indícios de que o estado civil pode influenciar o relacionamento e a percepção em relação ao dinheiro, tais como os de Flores (2012) e Meirelles (2012) que detectaram que pessoas solteiras tendem a atribuir menos valor ao dinheiro, porém, tendem a ser mais otimistas do que indivíduos casados ou separados. Em síntese, diante dos diversos trabalhos expostos, faz-se necessário verificar se gênero, ciclo de vida, raça, renda, religião, estado civil e escolaridade podem influenciar em como as pessoas percebem o dinheiro.

3.3 Metodologia

3.3.1 Aplicação dos questionários e análises estatística

Este estudo buscou por meio de uma pesquisa descritiva e quantitativa responder ao objetivo proposto. Os dados deste trabalho podem ser considerados secundários, e foram obtidos do trabalho de Rogers, Rogers e Securato (2015) onde os procedimentos de coleta e análise encontram-se detalhadamente explicados. De maneira geral, a base de Rogers, Rogers e Securato (2015) consiste em uma *survey* composta por 195 questões que levava de 25 a 30 minutos para serem respondidas. Ressalta-se que a base original foi modificada pelos procedimentos adotados na otimização da escala presente no capítulo 2, sendo assim, ao final das tratativas necessárias para a escala, a base permaneceu com 966 respondentes válidos para a análise dos dados sociodemográficos e a sua relação com os significados atribuídos ao dinheiro.

3.3.2 Variáveis utilizadas

A escala utilizada neste estudo trata-se da Escala do Significado do Dinheiro construída por Moreira (2000). Essa escala surgiu como uma proposta de aprimoramento dos trabalhos anteriores de Yamauchi e Templer (1982) e Furnham (1984), sendo construída a partir do senso comum aliado a teorias sociais. A escala de Moreira (2000) é composta por dois grupos, sendo um deles com significado positivo e outro com significados negativos. Os significados positivos atribuídos ao dinheiro são com base nos fatores de (1) Transcendência, (2) Altruísmo e (3) Prazer. Já os significados negativos foram construídos com base nos fatores de (1) Desigualdade, (2) Conflito e (3) Sofrimento.

O modelo original de Moreira (2000) foi reespecificado por Santos (2020) por meio da Análise fatorial confirmatória (AFC), o que permitiu com que a escala de 60 itens e 6 fatores fosse melhor representado por uma escala de 4 fatores e 21 questões, conforme demonstrado por meio dos critérios de aceitação, confiabilidade e validação do modelo descritos no capítulo 2. Sendo assim, a escala do Significado do dinheiro utilizada neste trabalho será a versão reduzida proposta no capítulo 2.

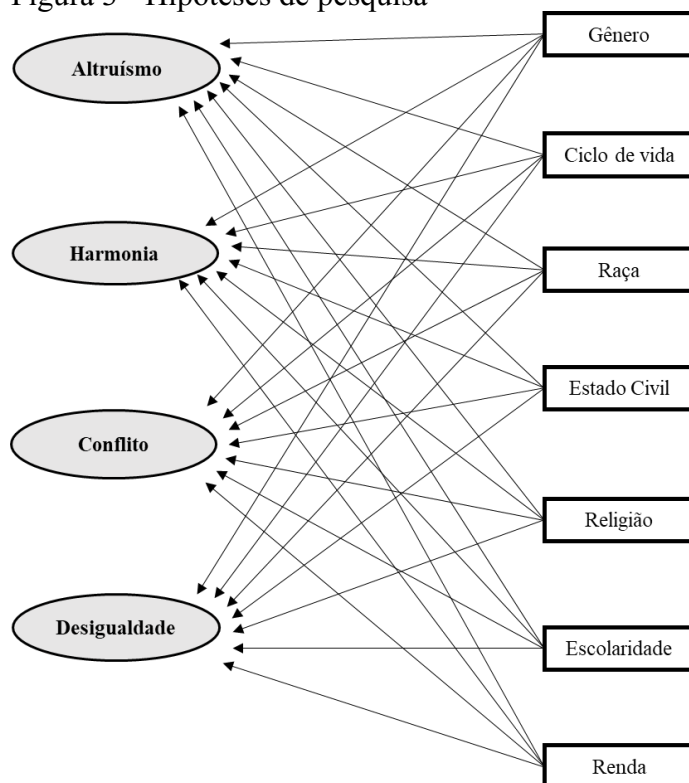
3.3.3 Hipóteses de pesquisa

Como observa-se no referencial teórico que subsidia este trabalho, os significados atribuídos ao dinheiro podem ser influenciados por variáveis sociodemográficas, tais como gênero, idade, raça, religião e a sua prática, estado civil e escolaridade. Diante do exposto, formula-se a seguinte hipótese de pesquisa a ser testada por este trabalho:

H0 = O gênero, ciclos de vida, raça, religião, estado civil e escolaridade influenciam o significado atribuído ao dinheiro.

H1 = O gênero, ciclos de vida, raça, religião, estado civil e escolaridade não influenciam o significado atribuído ao dinheiro

Figura 3 - Hipóteses de pesquisa



Fonte: elaborado pelo autor

3.3.4 Procedimento metodológicos

Os dados foram analisados com o auxílio do software IBM SPSS®, versão 24.0 e Amos™. Inicialmente, a estatística descritiva foi realizada no intuito de explorar a base utilizada, sendo assim, as variáveis qualitativas foram sintetizadas em frequências absolutas e relativas e as variáveis quantitativas foram descritas de acordo com as suas médias e desvios

padrões. Posteriormente, foi verificado a) necessidade de aglutinar variáveis, b) possíveis inconsistências, c) presença de *missing values* e d) análise de multicolinearidade

Em um primeiro momento foi criada uma variável contendo o ciclo de vida conforme descrito no referencial teórico, separando as idades em faixas de até 40 anos (início da vida adulta), entre 41 e 65 anos (vida adulta intermediária) e acima de 65 anos (vida adulta tardia). Contudo, ao fazer essa separação observou-se que a amostra coletou apenas 22 respondentes acima de 65 anos que fariam parte da classificação de vida adulta tardia, entretanto, devido a sua participação reduzida optou-se por aglutinar a faixa etária denominada como vida adulta intermediária com a vida adulta tardia, ficando assim apenas duas faixas de idade. Já as variáveis Escolaridade, Estado Civil, Religião e Raça também foram aglutinadas no intuito de otimizar a visualização das informações e por fim, a variável renda foi consolidada por faixas de renda, tendo como base o salário mínimo de 2010, que foi o período em que a base foi coletada.

Por fim, foram realizadas regressões lineares para verificar a multicolinearidade de cada item da base com a escala do Significado do dinheiro. Os VIF's gerados foram todos abaixo de 2, o que indica que não há problemas de multicolinearidade na base. Sendo assim, após todas as tratativas, a base inicial de 975 respondentes apresentou ainda 966 indivíduos válidos. Posteriormente, para o teste de hipóteses foram realizadas Análises de Variância Multivariada (MANOVA) no intuito de verificar as relações existentes entre as variáveis sociodemográficas e os significados atribuídos ao dinheiro modificada por este trabalho. Em situações que houve diferenças significativas, as comparações *post hoc* foram realizadas utilizando o teste de Tukey.

3.4 Resultados

3.4.1 Caracterização da amostra

Com os ajustes realizados na base a amostra ficou composta por 966 indivíduos, sendo 531 (55%) homens e 435 (45%) mulheres, além disso, mais de 70% da amostra é composta por pessoas com até 40 anos e que se encontram no início da vida adulta de acordo com o referencial teórico adotado, e os outros 29,1% apresentaram idades igual ou acima de 41 anos conforme pode ser visto na tabela 1. No geral, a idade média da base é de 35 anos.

Tabela 1 – Frequências de Gênero e Ciclo de vida

Sócio Demográficos	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Sexo		
Homens	531	55
Mulheres	435	45
Total	966	100,0
Ciclo de vida		
Início da vida adulta (até 40 anos)	680	70,4
Vida adulta intermediária (acima de 40)	281	29,1
Total	961	100

Fonte: Elaborado pelo autor

Ao verificar a frequência de homens e mulheres nos dois ciclos de vida considerados neste estudo, observa-se que de maneira geral, a amostra apresenta uma boa quantidade de ambos os sexos e a fase vivenciada, sendo que, tanto as mulheres (72%) quanto os homens (69,7%), em sua maioria estão no início da fase adulta conforme pode ser visto na tabela 2.

Tabela 2 – Frequência de ciclo de vida versus gênero

Tabela 2 – Frequência de ciclo de vida versus gênero						
Ciclo de vida	Gênero				Total	
	Homens		Mulheres			
Início da vida adulta (até 40 anos)	368	69,7	312	72,0	680	70,8
Vida adulta intermediária (41 a 65 anos)	160	30,3	121	28,0	281	29,2
Total	528	100,0	433	100,0	961	100,0

Fonte: Elaborado pelo autor

Em relação a origem dos respondentes, conforme já era esperado, a maior parte da amostra é de Minas Gerais (77,3%), mais especificamente de Uberlândia onde a pesquisa foi aplicada, seguido por Goiás (7,6%) e São Paulo (5,4%). Vale reforçar que uma das contribuições deste estudo se concentra em avaliar os significados atribuídos ao dinheiro por uberlandenses no intuito de fornecer informações para a comunidade local, empresas públicas e privadas. Sobre as religiões declaradas na amostra destaca-se que mais de 50% dos respondentes afirmaram ser católicos, enquanto que 21,4% declararam-se como evangélicos seguidos por 11,7% de pessoas que afirmaram não possuir nenhuma religião.

Tabela 3 – Demais variáveis demográficas

Variável	Alternativas	n	%
Localidade	Minas Gerais	726	77,3
	Goiás	71	7,6
	São Paulo	51	5,4
	Demais localidades	91	9,7

Religião	Católica	491	51,5
	Evangélica	207	21,7
	Outras	142	14,9
	Sem religião	113	11,9
Raça	Branca	613	66,7
	Não branca	307	33,3
Estado Civil	Casado	354	36,8
	Solteiro	452	47,1
	Outros	155	16,1
Escolaridade	Ensino Fundamental	219	22,8
	Ensino Médio	505	52,5
	Ensino superior	238	24,7
Renda	Até 1 SM	74	7,8
	De 1 a 2 SM	187	19,8
	De 2 a 3 SM	136	14,4
	De 3 a 4 SM	127	13,5
	De 4 a 6 SM	162	17,2
	De 6 a 8 SM	112	11,9
	De 8 a 12 SM	64	6,8
	Mais de 12 SM	82	8,6

Fonte: Elaborado pelo autor

Sobre o nível de escolaridade, a tabela 3 mostra que o ensino médio é o nível escolar de maior frequência na amostra com 32,7%, seguido por pessoas com superior completo (21,8%) e com superior incompleto (19,4%), representando juntos, 73,9% da amostra. Em relação ao Estado Civil, a amostra apresentou que 47,1% dos indivíduos encontram-se solteiros, 36,4% de casados e 16,5% estão nas demais categorias (desquitado, divorciado viúvo e união consensual). Já sobre a raça, a maioria dos entrevistados afirmaram serem brancos (65,6%), seguido por pardos (21,3%) e negros (6,8%) conforme fica evidenciado na tabela 3.

Tabela 4 – Escala do Significado do dinheiro

Estatísticas Descritivas					
	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Desigualdade	966	1,00	5,00	3,4424	,83986
Conflito	966	1,00	5,00	3,7839	,83025
Altruísmo	966	1,00	5,00	3,3954	,97265
Harmonia	966	1,00	5,00	3,2795	,87749

Fonte: Elaborado pelo autor

Por fim, conforme pode ser observado na tabela 4, a maior média de score apresentado na base referente as categorias que mensuram o significado atribuído ao dinheiro foi o de conflito, seguido pela desigualdade, pelo altruísmo e por fim pela harmonia, o que superficialmente sugere, de maneira geral, um negativismo maior dos respondentes em relação ao dinheiro, o que será verificado pelo teste de médias.

3.4.2 Significado do dinheiro e variáveis sociodemográficas

Utilizando a escala de medida de significado do dinheiro (ESD) reespecificada no capítulo 2, foi possível realizar uma Manova no intuito de verificar a existência de diferença de médias entre a ESD e as variáveis sociodemográficas avaliadas neste estudo. Devido a falta de normalidade multivariada presente na base, a Manova foi executada utilizando o *bootstrap*, que é uma técnica de reamostragem que visa diminuir os desvios sem alterar as informações da amostra original e aproximando a base da normalidade (MADDALA, 2003).

Na tabela 5, é possível observar que, as variáveis Sexo e Ciclo de Vida não apresentaram diferença significativa com nenhuma das quatro subcategorias da ESD, assim como, Religião não demonstrou influência no sentimento de Desigualdade e Conflito e a sua prática não influenciou as percepções de Conflito e Altruísmo.

Tabela 5 – Significado do dinheiro e variáveis sociodemográficas

		MANOVA				
		Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
Desigualdade	Sexo	0,971	1	0,971	1,376	0,241
	Ciclo de Vida	0,059	1	0,059	0,084	0,772
	Religião	6,158	3	2,053	2,909	0,034
	Prática a religião	5,419	1	5,419	7,671*	0,006
	Raça	5,946	1	5,946	8,387*	0,004
	Estado Civil	6,290	2	3,145	4,493*	0,011
	Escolaridade	13,548	2	6,774	9,787*	0,000
	Renda	7,929	7	1,133	1,622	0,125
Conflito	Sexo	0,013	1	0,013	0,019	0,890
	Ciclo de Vida	0,435	1	0,435	0,630	0,427
	Religião	2,544	3	0,848	1,228	0,298
	Prática a religião	0,047	1	0,047	0,067	0,795
	Raça	1,184	1	1,184	1,707	0,192
	Estado Civil	1,949	2	0,975	1,422	0,242
	Escolaridade	17,975	2	8,988	13,352*	0,000
	Renda	10,883	7	1,555	2,301*	0,025
Altruísmo	Sexo	0,319	1	0,319	0,337	0,562
	Ciclo de Vida	1,389	1	1,389	1,470	0,226
	Religião	12,883	3	4,294	4,582*	0,003
	Prática a religião	0,013	1	0,013	0,014	0,906
	Raça	0,052	1	0,052	0,055	0,815
	Estado Civil	5,069	2	2,535	2,694	0,068
	Escolaridade	3,796	2	1,898	2,009	0,135
	Renda	4,271	7	0,610	0,650	0,714
Harmonia	Sexo	0,155	1	0,155	0,201	0,654
	Ciclo de Vida	0,263	1	0,263	0,339	0,560
	Religião	20,193	3	6,731	8,864*	0,000
	Prática a religião	19,001	1	19,001	25,061*	0,000
	Raça	3,105	1	3,105	4,002*	0,046
	Estado Civil	4,973	2	2,487	3,242*	0,039
	Escolaridade	4,469	2	2,235	2,904	0,055
	Renda	4,326	7	0,618	0,802	0,586

Notes: * p-value < 0.05

As variáveis Raça e Estado Civil também não apresentaram significância na diferença de médias com os fatores Conflito e Altruísmo enquanto a Escolaridade não alterou os significados de Altruísmo e Harmonia. Por fim, a variável Renda não apresentou impacto na percepção de Desigualdade, Altruísmo e Harmonia. Os resultados encontrados de cada variável foram detalhados nos próximos tópicos.

3.4.2.1 Significado do dinheiro, gênero e ciclo de vida

De acordo com os resultados encontrados, a variável sexo não possui diferença significativa no sentimento atribuído ao dinheiro como achado por Furnham (1984), Prince (1993), Moreira (2000), Lim et al. (2003) e Falahati e Paim (2011). Os resultados deste estudo em relação ao gênero podem divergir dos estudos apresentados como o de Lim et al. (2003) e Falahati e Paim (2011) devido ao contexto cultural o qual a pesquisa é aplicada. Observa-se que nos estudos que encontraram essa diferença em relação a percepção do dinheiro de homens e mulheres, ambos foram aplicados em culturas asiáticas, onde conforme os próprios autores dizem, ainda se valoriza a ideia de que o homem é o provedor financeiro da família.

Além disso, resultados demonstrados por Furnham (1984) e Prince (1993) podem divergir devido a cultura, e devido ao ano de aplicação da pesquisa onde o contexto feminino ainda era intrinsicamente ligado a ideia de cuidadoras do lar ou pouco se falava no crescimento feminino no mercado de trabalho. Dado o exposto, os achados neste estudo confirmam a ausência de restrição entre os papéis de gênero assim como encontrado por Barros e Jeunon (2012) e Rosa e Milani (2015) em pesquisas realizadas no Brasil, pois assim como evidenciado por Rodrigues (2019) no país, grande parte das mulheres exercem o papel de fonte de renda assim como os homens, fazendo com que independente do gênero, ambos sejam responsáveis pelo orçamento familiar.

Dito isso, atualmente é comum observar mulheres atuando como chefes de família ou mesmo compartilhando os gastos com os homens, inclusive, o crescimento das tecnologias proporcionaram uma maior igualdade entre os sexos já que facilmente uma mulher é capaz de abrir um negócio próprio em casa, o que não era possível há poucos anos. Em suma, os papéis tradicionais de gênero tornaram-se inconclusivos o que torna o resultado deste estudo coerente com a realidade uberlandense ou mesmo brasileira. Possivelmente em uma sociedade que ainda adere aos papéis tradicionais de gênero o resultado seria diferente.

A variável ciclo de vida também não apresentou diferenças estatisticamente significativas entre as escalas da ESD o que contrapõe os resultados de Vieira et al. (2014), Pimentel et al. (2012) e Meirelles (2012). Isso significa dizer que o período de vida a qual a pessoa se encontra não influencia diretamente em como ela se sente em relação ao dinheiro.

Essa diferença encontrada pode ser devido ao intervalo da amostra deste estudo que buscou, conforme os estudos anteriores segregar intervalos bem definidos (18 a 40, 41 a 65 e acima de 65 anos), contudo, devido à falta de volumetria de respondentes acima de 65, não foi possível avaliar as três escalas separadamente (ficando apenas dois intervalos conforme a literatura), o que pode influenciar no resultado uma vez que em outros estudos as diferenças entre idades se manifestavam justamente em pessoas idosas acima de 65 anos e/ou em crianças e jovens menores de 18 anos.

3.4.2.2 Variáveis sociodemográficas que influenciam no Significado do dinheiro

3.4.2.2.1 Fator Desigualdade

Para compreender exatamente quais grupos pertencentes em cada variável são diferentes entre si quando se avalia significado atribuído ao dinheiro, foi realizado o teste Tukey que é utilizado para comparar as divergências entre duas médias de tratamentos. Feito isso, quando se avalia o constructo desigualdade, que trata o dinheiro como o motivo da desigualdade social, segregação, preconceito, criando barreiras no espaço social, é possível inferir, conforme apresentado na tabela 6, que quem não pratica a religião tende a ver ainda mais o dinheiro como fonte de diferenciação quando se comparado a quem efetivamente pratica a religião.

Já em relação a raça, os declarados brancos tendem a atribuir um significado menor do dinheiro como sendo uma forma de desigualdade, sendo assim, os não brancos veem o dinheiro como fonte de desigualdade maior do que os brancos enxergam. Isso corrobora com os resultados encontrados por Oliveira (2010), e pode ser explicado pelo preconceito histórico enraizado na sociedade e sofrido por pessoas de pele negra o que, por muito anos, subvalorizou as oportunidades dadas a eles, diante disso, é provável que essas pessoas tendem a ver o dinheiro como uma fonte de segregação social.

Tabela 6 – Teste Tukey entre Desigualdade e variáveis sociodemográficas

					Teste Tukey		
				Médias	Diferença média (I-J)	Erro Padrão	Sig.
Desigualdade	Prática a religião	Não	-	3,5387			
		Sim	-	3,3843			
	Raça	Branca	-	3,3891			
		Não branca	-	3,5575			
	Escolaridade	Ensino Fundamental	Ensino médio	3,6598	,29282*	0,06731	0,000
			Ensino superior		,25436*	0,07790	0,003
		Ensino Médio	Ensino fundamental	3,3670	-,29282*	0,06731	0,000
			Ensino superior		-0,03847	0,06541	0,827
		Ensino superior	Ensino fundamental	3,4055	-,25436*	0,07790	0,003
			Ensino médio		0,03847	0,06541	0,827

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Por fim, diante da variável escolaridade, foi possível observar que pessoas com níveis de instrução mais baixas enxergam mais o dinheiro como um fato gerador de desigualdade do que as pessoas com o nível de instrução maior, o que pode ser explicado pela diferença de oportunidades dadas as pessoas em consequência de sua formação.

2.4.2.2.2 Fator Conflito

Já no que tange o constructo conflito que traz para o dinheiro a visão de que ele proporciona desconfiança, falsidade, desavenças e até mesmo oportunismo entre os indivíduos, neste contexto, conforme a tabela 7, foi possível verificar que, novamente a escolaridade é uma característica que altera a percepção do dinheiro, indicando que pessoas com apenas o ensino fundamental tendem a visualizar o dinheiro como fonte de conflito mais do que os indivíduos com ensino médio e superior.

Tabela 7 – Teste Tukey entre Conflito e variáveis sociodemográficas

					Teste Tukey		
				Médias	Diferença média (I-J)	Erro Padrão	Sig.
Conflito	Escolaridade	Ensino Fundamental	Ensino médio	3,9927	,29282*	0,06731	0,000
			Ensino superior		,25436*	0,07790	0,003
		Ensino Médio	Ensino fundamental	3,7798	-,29282*	0,06731	0,000
			Ensino superior		-0,03847	0,06541	0,827
		Ensino superior	Ensino fundamental	3,5958	-,25436*	0,07790	0,003
			Ensino médio		0,03847	0,06541	0,827
	Renda	De 1 a 2 SM	Mais de 12 SM	3,8770	,34774*	0,10888	0,031
		De 2 a 3 SM	Mais de 12 SM	3,9382	,40897*	0,11494	0,009
		Mais de 12 SM	-	3,5293			

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Já em relação a renda, os grupos que se diferenciaram entre si foram as pessoas que ganham de 1 a 3 salários mínimos contra as pessoas que ganham mais de 12 salários mínimos. Pelo nível de significância, pessoas com a renda mais baixa, naturalmente, tendem a atribuir ao dinheiro o sentimento de conflito já que a renda é mais limitante do que quem ganha mais de 12 salários

2.4.2.2.3 Fator Altruísmo

Sobre o constructo positivo altruísmo que diz que o dinheiro é capaz de subsidiar a educação e cultura, auxiliando nas relações interpessoais mediante a boas ações e com ausência de egoísmo, neste sentido, este estudo encontrou que apenas a religião adotada apresentou diferença entre os grupos, ou seja, os evangélicos tendem a ver o dinheiro como uma fonte de oportunidades que impacta positivamente na vida e no bem estar do próximo mais do que as demais religiões.

Tabela 8 – Manova entre Altruísmo e variáveis sociodemográficas

					Teste Tukey		
				Médias	Diferença média (I-J)	Erro Padrão	Sig.
Altruísmo	Religião	Católica	Evangélica	3,4913	,29448*	0,08023	0,001
			Outras		0,12867	0,09224	0,503
			Sem religião		0,07099	0,10101	0,896
		Evangélica	Católica	3,1969	-,29448*	0,08023	0,001
			Outras		-0,16582	0,10549	0,395
			Sem religião		-0,22349	0,11323	0,199
		Outras	Católica	3,3627	-0,12867	0,09224	0,503
			Evangélica		0,16582	0,10549	0,395
			Sem religião		-0,05768	0,12204	0,965
		Sem religião	Católica	3,4204	-0,07099	0,10101	0,896
			Evangélica		0,22349	0,11323	0,199
			Outras		0,05768	0,12204	0,965

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Tal resultado não está condizente com os resultados de Oliveira (2010), Flores (2012) e Vieira et al. (2014) que encontraram que os evangélicos tendem a enxergar o dinheiro por uma perspectiva mais negativa, tais como, conflito, sofrimento, preocupação entre outros.

2.4.2.2.4 Fator Harmonia

Logo após o constructo de altruísmo, foi verificado o constructo positivo conhecido como harmonia, que diz que o dinheiro traz felicidade, prazer, proporciona bom humor e harmonia nas relações humanas. Tendo isso em mente, conforme a tabela 9, a religião dos respondentes diz que as pessoas que não possuem nenhuma religião tendem a ver o dinheiro como fonte de alegria e prazer, mais do que as demais religiões, o que está coerente com o fato da variável que afirma que o indivíduo não exerce a religião também apresentar diferença significativa apontando que os que não praticam atribuem ao dinheiro um maior significado de harmonia.

Ademais, a raça também se demonstrou significativa no limite da aceitabilidade, e é por isso que a diferença de médias, embora exista, é menor que nas demais variáveis. Contudo, ainda é possível inferir que os não brancos apesar de observarem o dinheiro como fonte de desigualdade e conflito, ainda assim, eles acreditam que o dinheiro também é fonte de felicidade e bom humor um pouco mais do que os brancos.

Tabela 9 – Teste Tukey entre Harmonia e variáveis sociodemográficas

					Teste Tukey		
				Médias	Diferença média (I-J)	Erro Padrão	Sig.
Harmonia	Religião	Católica	Evangélica	3,3299	,22929*	0,07221	0,008
			Outras		0,18675	0,08303	0,111
			Sem religião		-,24233*	0,09092	0,039
		Evangélica	Católica	3,1006	-,22929*	0,07221	0,008
			Outras		-0,04255	0,09495	0,970
			Sem religião		-,47163*	0,10192	0,000
		Outras	Católica	3,1432	-0,18675	0,08303	0,111
			Evangélica		0,04255	0,09495	0,970
			Sem religião		-,42908*	0,10985	0,001
		Sem religião	Católica	3,5723	,24233*	0,09092	0,039
			Evangélica		,47163*	0,10192	0,000
			Outras		,42908*	0,10985	0,001
	Prática a religião	Não	-	3,4487			
		Sim	-	3,1595			
Raça	Branca	-	3,2334				
	Não branca	-	3,3552				
Estado Civil	Casado	Solteiro	3,2180	-0,05525	0,06215	0,647	
		Outros		-,21427*	0,08435	0,030	
	Solteiro	Casado	3,2732	0,05525	0,06215	0,647	
		Outros		-0,15903	0,08151	0,125	
	Outros	Casado	3,4323	,21427*	0,08435	0,030	
		Solteiro		0,15903	0,08151	0,125	

*. A diferença média é significativa no nível 0.05.

Do mesmo modo, o estado civil apresentou significância quando se compara as médias de casados com situações em que as pessoas estão divorciadas, viúvas entre outros. Observa-se

que os demais estados civis apresentam uma visão mais positiva em relação ao dinheiro, indicando que os divorciados, viúvos ou mesmo união consensual veem o dinheiro como uma fonte de bom humor, prazer e felicidade um pouco mais que os casados.

3.5 Considerações Finais

O dinheiro é tão presente no cotidiano das pessoas que se tornou objeto de estudo da comunidade científica para compreender o seu impacto na sociedade. Psicólogos e economistas criaram conjuntamente campos teóricos conhecidos, dentre eles, a Psicologia Econômica que tem como objetivo avaliar comportamentos e atitudes financeiras que não podem ser explicadas apenas com modelos matemáticos, visto que, as experiências, emoções, características sociodemográficas e fatores psicológicos alteram a forma como as pessoas lidam com o dinheiro.

O objetivo principal deste estudo foi avaliar se o Gênero e Ciclo de vida impactam em como as pessoas percebem o dinheiro, assim como demais variáveis sociodemográficas encontradas na literatura, tais como renda, raça, religião, estado civil e escolaridade. Como resultado inferiu-se que: (1) corroborando com alguns estudos recentes explorados neste trabalho, contudo, conflitando com algumas pesquisas primárias, obteve-se que as características demográficas gênero e ciclo de vida não influenciam nos sentimentos ou significados atribuídos ao dinheiro; (2) o sentimento de desigualdade difere entre grupos que praticam ou não a religião, raça, estado civil e escolaridade; (3) O significado de conflito possui variações entre os grupos de escolaridade e renda; (4) o significado de altruísmo encontrou divergências apenas entre as diferentes religiões e por fim, (5) o sentimento de harmonia é sentido de formas diferentes nos grupos de religião e a sua prática, raça e estado civil.

Dado o exposto, aceita-se a hipótese (H0) deste estudo, uma vez que as principais variáveis avaliadas (sexo e ciclo de vida) não apresentaram divergência significativas entre os grupos em relação as categorias de desigualdade, conflito, altruísmo e harmonia, contudo, as variáveis renda, raça, religião e a sua prática, estado civil e escolaridade demonstraram diferenças entre os grupos na forma como o dinheiro é percebido. Em trabalhos futuros, sugere-se acrescentar outras variáveis que possam ter relações com o significado do dinheiro, tais como, profissão, fatores situacionais como desemprego, entre outros.

CAPÍTULO 4: CONCLUSÕES FINAIS

Nos últimos 50 anos, estudos sobre os significados do dinheiro despertou o interesse de diversos pesquisadores que buscam compreender os comportamentos e atitudes financeiras das pessoas de maneira individual e coletiva. Isso passou a ser um objeto de estudo cada vez mais presente a partir da década de 1970 quando grandes teóricos abordaram temas relacionados a Psicologia econômica e Finanças Comportamentais, onde passaram a demonstrar que o mercado não se comporta de maneira previsível e racional, visto que, as pessoas inseridas nele possuem experiências, sentimentos e emoções que podem alterar as suas decisões financeiras.

Não havendo uma previsão exata dos rumos de mercado por meio da racionalidade plena, conhecer características que impactam em como as pessoas se relacionam com o dinheiro tornou-se um objeto de interesse para psicólogos e economistas no intuito de obterem informações valiosas para a compreensão de diversas situações, tais como consumismo exacerbado, endividamento, relações sociais, escolhas profissionais entre outros. Ademais, compreender o máximo de variáveis que impactam no relacionamento das pessoas com o dinheiro permite com que empresas públicas e privadas façam ações estratégicas, como campanhas, táticas de vendas e formas de pagamento de maneira mais assertiva, fomentando assim o crescimento econômico. Posto isso, justifica-se a relevância deste estudo para Uberlândia e região ao oferecer variáveis da população local que impacta nos comportamentos financeiros dos cidadãos.

Inicialmente foi validado a escala sobre o Significado do Dinheiro (ESD) criada por Moreira (2000) por sua robustez metodológica quando se comparada a escalas anteriores, assim como pelo seu desenvolvimento considerando o cenário brasileiro. Para isso, foi utilizado a abordagem conhecida como Análise Fatorial Confirmatória (AFC) que tem como objetivo avaliar a qualidade do ajustamento de um modelo de medida já existente (MARÔCO, 2014). Ao final do método, obteve-se uma versão refinada com 4 fatores e 21 itens capazes de analisar de forma ainda mais confiável que a escala original de 60 itens e 6 fatores de acordo com os critérios de informação. Essa versão reduzida poderá facilitar a aplicação de pesquisas futuras visto que, instrumentos menores são mais simples de serem replicados.

No capítulo 3, com base no arcabouço teórico foi observado a possibilidade de variáveis como gênero, idade, raça, religião e a sua prática, estado civil e escolaridade alterarem a forma como as pessoas percebem o dinheiro, sendo assim, utilizando a escala reduzida proposta no capítulo 2, foi realizada uma Manova no intuito de compreender se havia diferenças entre os grupos em relação aos sentimentos de Desigualdade, Conflito, Harmonia e Altruísmo. Os

resultados do capítulo 3 apresentaram que as variáveis gênero e idade não alteram a forma como as pessoas se relacionam com o dinheiro, contudo, as demais variáveis apresentaram divergências de acordo com o nível de escolaridade, renda, raça, estado civil e religião.

Como contribuições deste estudo, em relação ao âmbito teórico e prático, destaca-se: (a) uma proposta de escala do significado do dinheiro, com base no modelo construído por Moreira (2000), porém, validado, reduzido, com maior ajustamento e confiabilidade do modelo de acordo com os critérios de aceitabilidade; (b) Informações sobre quais variáveis sociodemográficas dos Uberlandenses que manifestam diferenciações entre os sentimentos atribuídos ao dinheiro.

Em suma, ao oferecer um refinamento da escala de Moreira (2000), este estudo fomenta o crescimento de pesquisas, visto que a ferramenta tornou-se mais descomplicada e prática. Além disso, observar que as religiões, raças, estados civis, rendas e escolaridades impactam nos sentimentos de desigualdade, conflito, altruísmo e harmonia permite com que as organizações repensem a forma como se comunicam com cada grupo e como oferecem soluções, dado que, estudos como este facilitam a compreensão das atitudes e comportamentos das pessoas em relação ao dinheiro.

Como pesquisas futuras, sugere-se que seja coletado uma amostra utilizando a escala proposta neste estudo, buscando uma variabilidade maior de idades e com volumes estatisticamente satisfatórios no intuito de reavaliar o impacto do ciclo de vida nos significados atribuídos ao dinheiro. Além disso, recomenda-se que a escala seja replicada em todas as regiões do país para observar possíveis diferenciações nos resultados em detrimento da regionalidade.

REFERÊNCIAS

- BANDURA, A. A evolução da teoria social cognitiva. In: BANDURA, A.; AZZI, R. G.; POLYDORO, S.A.J. (Org.). **Teoria social cognitiva: conceitos básicos**. Colaboradores: Anna Edith Bellico da Costa, Fabián Olaz, Fabio Iglesias, Frank Pajares. Porto Alegre: Artmed, p. 15-41, 2008.
- BAKER, W.; JIMERSON, J. The sociology of money. **American Behavioral Scientist**, 35(6), 678-693, 1992. <https://doi.org/10.1177/0002764292035006005>

BARROS, L. C.; JEUNON, E. E. Percepção do significado do dinheiro: um estudo com graduandos de IES privadas. **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 12, n. 3, p. 831-847, set/dez. 2012.

BARROS, M.; BATISTA-DOS-SANTOS, A. C. Por dentro da auto eficácia: um estudo sobre seus fundamentos teóricos, suas fontes e conceitos correlatos. **Revista Espaço Acadêmico**, v. 10, n. 112, p. 1-9, 31 ago. 2010.

BARROS, S. C.; BORGES, L. O.; ÁLVARO-ESTRAMIANA, J. L. Mudanças econômicas e os significados de trabalho e dinheiro. **Revista de Psicologia do Trabalho e das Organizações**, 33 (1), 23–31, 2017.

BARROS, S. C.; BORGES, L. O.; ÁLVARO-ESTRAMIANA, J. L. Níveis de análise nos estudos sobre os significados do dinheiro. **Athenea digital [online]**, Vol. 17, Núm. 3, p. 131-148, 2017. <https://doi.org/10.5565/rev/athenea.1858>

BERNARDES, F. F.; FERREIRA, W. R. A logística em transporte no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba: operacionalizando os sistemas agrícolas. **Observatorium: Revista Eletrônica de Geografia**, v.5, n.13, p. 101-124, jun. 2013. Disponível em: <<http://www.observatorium.ig.ufu.br/pdfs/5edicao/n13/06.pdf>>. Acesso em: 24 dez. 2019.

CENCI, C. M. B.; HABIGZANG, L. F. Relações entre significado, manejo do dinheiro e qualidade conjugal no início do ciclo familiar. **Revista de Psicologia da IMED**, 7(2): 16-25, 2015. <https://doi.org/10.18256/2175-5027/psico-imed.v7n2p16-25>

CERVENY, C. M. O. (2011). Considerações sobre nossa visita ao ciclo vital. In C. M. O. CERVENY; C. M. E. BERTHOUD. (Eds.). **Visitando a família ao longo do ciclo vital** (pp. 161-169). São Paulo: Casa do Psicólogo.

CEPES, 2018. Uberlândia - Painel de Informações Municipais 2018. Uberlândia-MG: Centro de Estudos, Pesquisas e Projetos Econômico-sociais/Instituto de Economia e Relações Internacionais/Universidade Federal de Uberlândia, agosto 2018. 93 p. Disponível em: <<http://www.ie.ufu.br/CEPES>> . Acesso em: 22 dez. 2019.

COELHO, L. Finanças conjugais, desigualdades de gênero e bem-estar: Facetas de um Portugal em crise. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, 111, 59-80, 2016. <https://doi.org/10.4000/rccs.6461>

COHEN, D.; SHIN, F.; LIU, X. Meanings and Functions of Money in Different Cultural Milieus. **Annual Review of Psychology**, 70(1), 2018. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-103221>

DELA COLETA, M. F. Escala multidimensional de locus de controle de Levenson. **Arquivos Brasileiros de Psicologia**, Rio de Janeiro, v. 39, n. 2, p. 79-97, abr. 1987. ISSN 0100-8692. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/abp/article/view/19592>>.

DIENER, E.; SELIGMAN, M. E. P. Beyond Money. **Psychological Science in the Public Interest**, 5(1), 1–31, 2004. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.00501001.x>

ENGELBERG, E.; SJOBERG, L. Money Attitudes and Emotional Intelligence. **Journal of Applied Social Psychology**, 36(8), 2027–2047, 2006. <https://doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00092.x>

FALAHATI, L.; PAIM, L. H. A comparative study in money attitude among university Students: A gender view. **Journal of American Science**, 7 (6), 1144-1148, 2011.

FAN, J. X.; BURTON, J. R. Students' perception of status-conveying goods. **Financial Counseling and Planning**, 13, 35–46, 2002.

FERREIRA, V. R. M. Psicologia econômica. **Revista de Administração de empresas**, vol. 47 nº3. JUL./SET. 2007. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902007000300008>

FLECK, A. C.; WAGNER, A. A mulher como a principal provedora do sustento econômico familiar. **Psicol. estud.**, Maringá, v. 8, n. spe, p. 31-38, 2003. <https://doi.org/10.1590/S1413-73722003000300005>

FLORES, S. A. M. **Modelagem de equações estruturais aplicada à propensão ao endividamento: uma análise de fatores comportamentais**. [Dissertação de Mestrado] Administração. Universidade Federal de Santa Maria - UFSM. Santa Maria, p. 192. 2012.

FLORES, S. A. M.; VIEIRA, K. M. Determinantes Comportamentais da Propensão ao Endividamento: Análise da Influência do Gênero. **Rev. Int. Investig. Cienc. Soc.** ISSN (Impresa) 2225-5117. ISSN (En Línea) 2226-4000. Vol. 12 nº2, 175-190, 2016. <https://doi.org/10.18004/riics.2016.diciembre.175-190>

FURNHAM, A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 95-113, 1984. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90142-9](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90142-9)

FURNHAM, A.; ARGYLE, M. **The Psychology of Money**. London New York: Routledge, 1998.

FURNHAM, A. **The new psychology of money**. London: Routledge, 2014. <https://doi.org/10.4324/9780203506011>

HAIR Jr., J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. 6.ed. Porto Alegre, Bookman, 2009.

HERCULANO, L. A.; MATTOSO, C. L. Q.; BOUZADA, M. A. C.; SCHMIDMEIER, J. Vaidosos e materialistas? O caso dos jovens brasileiros de classe C e a sua relação com o dinheiro . **Desafio Online**, v. 2, n. 3, p. 832-855, 2014. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/34362/vaidosos-e-materialistas--o-caso-dos-jovens-brasileiros-de-classe-c-e-a-sua-relacao-com-o-dinheiro-/i/pt-br>>

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Cidades. Uberlândia. **Estimativa da população 2019**. Disponível em <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/uberlandia/panorama>>. Acesso em: 24 dez 2019.

KLINE, R. B. **Principles and Practice of Structural Equation Modeling** (3rd ed.). New York: The Guilford Press, 2011.

JUNEMAN; MEINARNO, E. A.; RAHARDJO, W. Symbolic Meaning of Money, Self-esteem, and Identification with Pancasila Values. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, 65, 106–115, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.11.099>

LEA, S. E.G., TARPY, R. M. & WEBLEY, P. (1987). **The individual in the economy**. Cambridge: Cambridge University Press.

LEA, S. E. G.; WEBLEY, P.; WALKER, C. M. Psychological factors in consumer debt: money management, economic socialization, and credit use. **Journal of Economic Psychology**, v. 16, 1995. p. 681-701. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00013-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00013-4)

LEAL, N. S. Simmel e o Dinheiro: primeiros ensaios. **Revista Mediações**, Londrina, v. 16, n.1, p. 349-353, Jan./Jun. 2011. <https://doi.org/10.5433/2176-6665.2011v16n1p349>

LAROS, J. A. O uso da análise fatorial: algumas diretrizes para pesquisadores. Em: L. Pasquali (Org.), **Análise fatorial para pesquisadores**. Petrópolis: Vozes. 2004.

LATKOVIKJ, M. T.; POPOVSKA, M. B.; STAROVA, N. Work locus of control and self-esteem of the unemployed macedonian Young people. **KNOWLEDGE – International Journal**. Vol. 18. 47-52, 2017.

LAUER-LEITE, I. D. et al. Valores Humanos e Significado do Dinheiro: Um Estudo Correlacional. v. 45, n. 1, pp. 15-25, jan.-mar, 2014. <https://doi.org/10.15448/1980-8623.2014.1.12243>

LIM, V. K. J.; TEO, T. S. H.; LOO, G. L. Sex, financial hardship and locus of control: An empirical study of attitudes towards money among Singaporean Chinese. **Personality and Individual Differences**. 34. 411-429, 2003. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00063-6](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00063-6)

LINDGREN, H. **The psychology of money**. Odessa, FL: Krieger, 1991.

MADDALA, G., S. **Introdução à Econometria**. Rio de Janeiro, LTC, 2003.

MARÔCO, J. **Análise de equações estruturais**. Lisboa, Portugal: Report Number, 2014.

MASUO, D. M. et al. Do men and women perceive Money differently? A study of Asian and Asian American College Students. **Papers of the Western Family Economics Association**, 19, 12-23, 2004.

MEDEIROS, A. L. B. **Alfabetismo Funcional em Alunos do Curso de Administração de Empresas e Sua Relação com a Auto-Eficácia e o Auto Controle de Suas Atividades de Aprendizagem**. 2006. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação do Centro Universitário Nove de julho, São Paulo.

MEIRELLES, V. M. **Atitude, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro na vida adulta**. 2012. Tese (Doutorado) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.

MITCHELL, T. R.; MICKEL, A. E. The Meaning of Money: An Individual-Difference Perspective. **Academy of Management Review**, 24(3), 568–578, 1999. <https://doi.org/10.5465/amr.1999.2202138>

MOREIRA, A. S. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de Psicologia**, 7(2), 379-387, 2002. <https://doi.org/10.1590/S1413-294X2002000200019>

MOREIRA, A. S. **Valores e dinheiros: Um estudo transcultural da relação entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos**. Tese de doutorado não-publicada, Universidade de Brasília, Brasília, 2000.

MOREIRA, A.; TAMAYO, Á. Escala de significado do dinheiro: desenvolvimento e validação. **Psic.: Teor. e Pesq.**, Brasília, v. 15, n. 2, p. 93-105, Aug. 1999. <https://doi.org/10.1590/S0102-37721999000200002>

MUKHERJEE, S.; MANIJALY, J. A.; NARGUNDKAR, M. Money makes you reveal more: Consequences of monetary cues on preferential disclosure of personal information. **Frontiers in Psychology**, 4, 839, 2013. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2013.00839>

OLIVEIRA, J. C. D. V. **Valores do dinheiro: uma análise da influência da percepção do dinheiro na escolha da profissão**. 2010. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), Santa Maria.

OLIVEIRA, R. L; KRAUTER, E. Teoria do Prospecto: Como as Finanças Comportamentais podem Explicar a Tomada de Decisão. **Pretexto**. Belo Horizonte v. 16, n. 3, p. 106-121 jul./set. 2015. ISSN 1517-672 (Impressa). ISSN 19846983 (online). <https://doi.org/10.21714/pretexto.v16i3.1863>

O'ROURKE, N; HATCHER, L. **A step-by-step approach to using SAS for factor analysis and structural equation modeling**. 2nd ed. Cary, USA: SAS Institute Inc, 2013.

PASQUALI, L. **Psicometria: teoria dos testes na psicologia e na educação**. Rio de Janeiro: Vozes; 2013.

PEREIRA, G. M. G. **A energia do dinheiro: Como fazer dinheiro e desfrutar dele**. Rio de Janeiro, Elsevier, 2003.

PIMENTEL, C. E. et al. Escala de atitudes frente ao dinheiro (MAS): Teste de modelos e poder preditivo. **Revista Interamericana de psicologia/Interamerican Journal of Psychology**. 46. 209-218, 2012. <https://doi.org/10.30849/rip/ijp.v46i2.310>

PRINCE, M. Women, men, and money styles. **Journal of Economic Psychology** . vol. 14, p. 175-182, 1993. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(93\)90045-M](https://doi.org/10.1016/0167-4870(93)90045-M)

RODRIGUES, C. M. D. **Heranças intergeracionais e o significado e o uso do dinheiro**. Monografia (Especialização) – Universidade de Taubaté, Departamento de Pesquisa e Pós-Graduação, 2019

ROGERS, P.; ROGERS, D.; SECURATO, J. R. Forum: - About psychological variables in application scoring models. *Revista de Administração de Empresas*, v. 55, n. 1, p. 38-49, 2015. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020150105>

ROSA, I. R.; MILANI, B. Significado do dinheiro: um estudo sobre o comportamento de estudantes de nível superior. **Revista de Administração IMED**, Passo Fundo, v. 4, n. 3, p. 369-380, fev. 2015. <https://doi.org/10.18256/2237-7956/raimed.v4n3p369-380>

SANTOS, C. A. **O Significado do dinheiro: Validação de escala e relacionamento com dados sociodemográficos em uma amostra de Uberlândia – MG**. 2020. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Gestão e Negócios, Universidade Federal de Uberlândia (UFU), Uberlândia.

SHILLER, R. **Irrational Exuberance**. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 2015. <https://doi.org/10.1515/9781400865536>

TANG, T. L. The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behavior**, 13(2), 197–202, 1992. <https://doi.org/10.1002/job.4030130209>

TATZEL, M. “Money worlds” and well-being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. **Journal of Economic Psychology**, 23(1), 103–126, 2002. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00069-1](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00069-1)

TAYLOR, C.; KLONTZ, B.; LAWSON, D. Money Disorders and Locus of Control: Implications for Assessment and Treatment. **Journal of Financial Therapy**. 8. 10.4148/1944-9771.1121, 2017. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1121>

TIN, J. The Life-Cycle Motive and Money Demand: Further Evidence. **Economics Bulletin**. 5. 1-12, 2008.

TRZCINSKA, A.; SEKSCINSKA, K. The Effects of Activating the Money Concept on Perseverance and the Preference for Delayed Gratification in Children. **Frontiers in Psychology**, 7, 2016. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00609>

VIEIRA, K. M. et al. Do Dinheiro e Propensão ao Endividamento entre alunos universitários. **ReFAE – Revista da Faculdade de Administração e Economia**, v. 5, n. 2, p.76-103, 2014. <https://doi.org/10.15603/2176-9583/refae.v5n2p76-103>

VOHS, K. D.; MEAD, N. L.; GOODE, M. R. **The psychological consequences of money**. Science, 314, 1154–1156, 2006. <https://doi.org/10.1126/science.1132491>

VOHS, K. D.; MEAD, N. L.; GOODE, M. R. Merely Activating the Concept of Money Changes Personal and Interpersonal Behavior. **Current Directions in Psychological Science**, 17(3), 208–212, 2008. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2008.00576.x>

VOHS, K. D. Money priming can change people's thoughts, feelings, motivations, and behaviors: An update on 10 years of experiments. **Journal of Experimental Psychology: General**, 144(4), e86–e93, 2015. <https://doi.org/10.1037/xge0000091>

YAMAUCHI, K. T.; TEMPLER, D. I. The Development of a Money Attitude Scale. **Journal of Personality Assessment**, 46(5), 522-528, 1982. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14

YOU, Y. New orientation of study on economic psychology and behaviour. **Translational Neuroscience**, 10(1), pp. 87-92, 2019. <https://doi.org/10.1515/tnsci-2019-0015>

ZALESKIEWICZ, T.; GASIOROWSKA, A.; VOHS, K. D. The Psychological Meaning of Money. **Economic Psychology**, 105–122, 2017. <https://doi.org/10.1002/9781118926352.ch7>

ZHANG, L. An exchange theory of money and self-esteem in decision making. **Review of General Psychology**, 13(1), 66-76, 2009. <https://doi.org/10.1037/a0014225>

ZHOU, X.; VOHS, K. D.; BAUMEISTER, R. F. The Symbolic Power of Money: Reminders of Money Alter Social Distress and Physical Pain. **Psychological Science**, v.20, n. 6, p.700-706, 2009. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02353.x>

WERNIMONT, P., F.; FITZPATRICK, S. The meaning of money. **Journal of Applied Psychology**, 56, 218-226, 1972. <https://doi.org/10.1037/h0033107>

APÊNDICE 1: Escala do significado do dinheiro modificada

A seguir, você encontrará diversas afirmativas relacionadas a dinheiro. Estamos interessados em saber se você concorda ou não com o que cada frase afirma. Utilize a escala de cinco pontos que será colocada a direita de cada afirmação. Marque com um **X** o número que expressa a sua opinião. Os números da escala significam o seguinte:

- 1 – Discordo fortemente
- 2 – Discordo levemente
- 3 – Nem discordo nem concordo
- 4 – Concordo levemente
- 5 – Concordo fortemente

		Afirmção	Discordo fortemente	Discordo levemente	Nem discordo nem concordo	Concordo levemente	Concordo fortemente
Altruísmo	ESD23	Eu investiria dinheiro em eventos culturais	1	2	3	4	5
	ESD30	Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas	1	2	3	4	5
	ESD43	Com dinheiro eu patrocinaria o desenvolvimento das artes	1	2	3	4	5
	ESD55	Com dinheiro eu desenvolveria a cultura popular	1	2	3	4	5
Harmonia	ESD38	Dinheiro atrai felicidade	1	2	3	4	5
	ESD42	Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar	1	2	3	4	5
	ESD46	O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas	1	2	3	4	5
	ESD49	Dinheiro significa prazer	1	2	3	4	5
	ESD52	Dinheiro ajuda a ser feliz	1	2	3	4	5
	ESD58	O dinheiro representa a busca de felicidade	1	2	3	4	5
Desigualdade	ESD9	Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em qualquer lugar	1	2	3	4	5
	ESD25	Crianças ricas são educadas para mandar	1	2	3	4	5
	ESD32	Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros	1	2	3	4	5
	ESD37	Quem tem dinheiro se livra de entrar em filas	1	2	3	4	5
	ESD41	Quem tem dinheiro é o centro das atenções	1	2	3	4	5
	ESD45	As pessoas submetem-se a quem tem dinheiro	1	2	3	4	5
Conflito	ESD27	Dinheiro provoca traições	1	2	3	4	5
	ESD31	Dinheiro provoca descontrole emocional	1	2	3	4	5
	ESD36	O dinheiro torna as pessoas oportunistas	1	2	3	4	5
	ESD40	Dinheiro provoca desavenças com parentes	1	2	3	4	5
	ESD47	Dinheiro gera desconfiança entre pessoas	1	2	3	4	5

APÊNDICE 2: Escala de Locus de Controle

Marque com X as questões abaixo, indicando o seu grau de concordância em cada afirmativa

	Afirmção	Discordo totalmente	Discordo	Absolutamente em dúvida	Concordo	Concorde totalmente
LC1	Se eu vou ou não tornar-me um líder depende principalmente de minha capacidade.					
LC2	Minha vida é, em grande parte, determinada por acontecimentos inesperados.					
LC3	Sinto que o que ocorre em minha vida é determinado principalmente por pessoas mais poderosas do que eu.					
LC4	Se eu vou ou não sofrer um acidente de automóvel depende principalmente de eu ser ou não um bom motorista.					
LC5	Quando faço planos, sempre tenho certeza de que vou realizá-los.					
LC6	Geralmente não tenho oportunidade de proteger meus interesses pessoais da influência do azar.					
LC7	Quando eu consigo o que quero, frequentemente, é porque tenho sorte.					
LC8	Embora eu tenha muita capacidade, só conseguirei ter uma posição importante se pedir ajuda a pessoas de prestígio.					
LC9	A quantidade de amigos que tenho depende de quão agradável eu sou.					
LC10	Verifico, frequentemente, que o que está para acontecer fatalmente acontecerá.					
LC11	Minha vida é controlada principalmente por pessoas poderosas.					
LC12	Se eu vou ou não sofrer um acidente de automóvel, isto é principalmente uma questão de sorte.					
LC13	As pessoas como eu têm pouca chance de proteger seus interesses pessoais quando estes entram em choque com os interesses de pessoas poderosas.					
LC14	Nem sempre é desejável para mim fazer planos com muita antecedência, porque muitas coisas acontecem por um questão de má ou boa sorte.					
LC15	Para conseguir o que desejo, necessito da ajuda de pessoas superiores a mim					
LC16	Se eu vou ou não me tornar um líder depende principalmente de eu ter sorte suficiente para estar no lugar certo, na hora certa.					
LC17	Se as pessoas importantes decidirem que não gostam de mim, provavelmente eu não conseguirei ter muitos amigos.					
LC18	Eu posso, quase sempre, determinar o que vai acontecer em minha vida.					
LC19	Frequentemente eu sou capaz de proteger meus interesses pessoais.					
LC20	Se eu vou ou não sofrer um acidente de automóvel depende muito do outro motorista.					
LC21	Quando eu consigo o que quero, frequentemente, é porque eu me esforcei muito.					
LC22	Para que meus planos se realizem, devo fazer com que eles se ajustem aos desejos das pessoas mais poderosas do que eu.					
LC23	Minha vida é determinada por minhas próprias ações.					
LC24	O fato de eu ter poucos ou muitos amigos deve-se, principalmente, à influência do destino.					

APÊNDICE 3: Escala de Autoestima

Marque com X as questões abaixo, indicando o seu grau de concordância em cada afirmativa

	Afirmção	Concordo totalmente	Concordo	Discordo	Discordo totalmente
EST1	No conjunto, eu estou satisfeito comigo	1	2	3	4
EST2	Às vezes, eu acho que não presto para nada	1	2	3	4
EST3	Eu sinto que eu tenho várias boas qualidades	1	2	3	4
EST4	Eu sou capaz de fazer coisas tão bem como a maioria das pessoas	1	2	3	4
EST5	Eu sinto que não tenho muito do que me orgulhar	1	2	3	4
EST6	Eu, com certeza, me sinto inútil às vezes	1	2	3	4
EST7	Eu sinto que sou uma pessoa de valor, pelo menos do mesmo nível que as outras pessoas	1	2	3	4
EST8	Eu gostaria de poder ter mais respeito por mim mesmo	1	2	3	4
EST9	No geral, estou inclinado a sentir que sou um fracasso	1	2	3	4
EST10	Eu tenho uma atitude positiva em relação a mim mesmo	1	2	3	4

APÊNDICE 4: Escala de Auto eficácia

A seguir, você encontrará diversas frases relacionadas com seu cotidiano. Estamos interessados em saber se as afirmações são verdadeiras para ti. Leia com atenção cada afirmativa e responda assinalando com um **X** a opção de resposta de acordo com as opções lateral.

	Afirmação	Não Verdadeiro	Pouco Verdadeiro	Moderadamente Verdadeiro	Totalmente Verdadeiro
AE1	Sempre posso resolver os problemas difíceis se me empenhar bastante.				
AE2	Se alguém se opõe a mim, eu posso encontrar a maneira de obter o que quero.				
AE3	É tranquilo pra eu persistir em meus objetivos até alcançar as minhas metas.				
AE4	Estou seguro de que eu poderia lidar de maneira eficiente com eventos inesperados.				
AE5	Graças às minhas qualidades e talento, posso superar situações imprevistas.				
AE6	Posso resolver a maioria dos problemas, se me esforço o necessário.				
AE7	Posso permanecer calmo (a) quando enfrento dificuldades, porque confio no meu jogo de cintura.				
AE8	Quando enfrento uma situação difícil, geralmente eu tenho idéia do quê devo fazer.				
AE9	Venha o que vier, geralmente sou capaz de lidar com isto.				
AE10	Quando tenho um problema pela frente, geralmente me ocorrem várias alternativas de como resolvê-lo.				