

Área Temática: Finanças

Significado do Dinheiro: Uma Análise Comparativa entre Indivíduos Adimplentes e Inadimplentes

AUTORES

JALUZA MARIA LIMA SILVA BORSATO

Universidade Federal de Uberlândia
jaluzasilva@yahoo.com.br

TÚLIO GONÇALVES GOMES

Universidade Federal de Uberlândia
tulio_semog@yahoo.com.br

DAIANA PAULA PIMENTA

Universidade Federal de Uberlândia
daiana-pimenta@hotmail.com

LUCIANO FERREIRA CARVALHO

Universidade Federal de Uberlândia
lucianofc@netsite.com.br

KÁREM CRISTINA DE SOUSA RIBEIRO

Universidade Federal de Uberlândia
kribeiro@ufu.br

RESUMO

A inadimplência é um dos principais problemas do custo de financiamento no Brasil ser tão elevado, fazendo com que os bons pagadores paguem pelos maus pagadores. Descobrir se a inadimplência do consumidor está ligada ou não ao valor que o dinheiro representa para este indivíduo, torna-se relevante para que possam ser tomadas medidas que visem à redução da inadimplência. Entretanto, estudar o significado do valor do dinheiro para os indivíduos que apresentam registros de inadimplência perante o órgão de proteção ao crédito Serasa *Experian*, e aqueles que não apresentam restrições junto a este órgão, fez surgir o presente estudo com o objetivo de investigar qual o significado do valor dinheiro atribuído pelos indivíduos adimplentes e inadimplentes na cidade de Uberlândia-MG, baseando-se na Escala do Significado do Dinheiro (ESD) desenvolvida por Moreira e Tamayo (1999a). Para a análise, realizou-se uma pesquisa descritiva com abordagem quantitativa, por meio de uma Análise Fatorial Exploratória, com os dados coletados na aplicação de um questionário para 60 pessoas, dentre as quais 50% se encontrava na situação inadimplente, e os outros 50% na situação adimplente. Identificaram-se oito fatores, sendo eles Poder, Estabilidade, Sofrimento, Prudência, Realização, Obsessão, Retenção e Avaliação. Os resultados mostraram que os indivíduos na situação inadimplente atribuem ao dinheiro um significado ligado ao ‘poder’ e à ‘obsessão’ maior que os indivíduos adimplentes, podendo ser este um dos motivos que os tornem devedores. Já os adimplentes atribuem ao dinheiro um significado que remete à ‘estabilidade’ mais do que os indivíduos inadimplentes, planejando com mais cautela seus gastos visando estabilidade de curto e longo prazo.

Palavras chave: Escala do Significado Dinheiro; Adimplentes; Inadimplentes.

ABSTRACT

The default rate is a major problem of financing cost in Brazil is so high, causing the good payers pay for bad debtors. Find out if the default of the consumer is connected or not the value that money represents to this individual, it becomes relevant in order to be taken aimed at reducing delinquencies. However, studying the meaning of the value of money for individuals who have records of delinquency before the national credit protection Serasa Experian, and those who have no restrictions with this body has brought about this study in order to investigate which significance of the cash value assigned by individuals in default and delinquent in Uberlândia-MG, based on the scale of the Meaning of Money (ESD) developed by Moreira and Tamayo (1999a). For the analysis, there was a descriptive research with quantitative approach, through an exploratory factor analysis, with data collected in the application of a questionnaire to 60 people, among whom 50% were in the default situation, and the other 50 % in the non-defaulting situation. We have identified eight factors, among them Power, Stability, Pain, Prudence, Achievement, Obsession, Retention and Evaluation. The results showed that individuals in the situation in default attribute to money a meaning attached to the 'power' and 'obsession' bigger than the individuals in default and may be one of the reasons that make them liable. Already in default attribute to money a meaning that refers to the 'stability' more than the individual delinquent, planning their spending more carefully aimed at stability in short and long term.

Key-words: Meaning of Money Scale; in default; Delinquent.

1. Introdução

A inadimplência é uma das principais justificativas, segundo os banqueiros nacionais, para as altas taxas de juros praticadas no mercado. O *spread* bancário, diferença entre o que a instituição paga para captar dinheiro e o que cobra para repassá-lo aos seus clientes, no Brasil é um dos mais altos do mundo.

Segundo cálculos do Banco Central (BC, 2009), a inadimplência sozinha responde por aproximadamente 37% do *spread* bancário do Brasil, o que representa um dos maiores índices percentuais do mundo. Este custo é alto devido à deficiência da qualidade da informação no Brasil, a qual eleva muito o risco para quem está emprestando capital.

Diante disso, as instituições bancárias defendem que além da melhoria nas informações fornecidas é essencial a criação de um cadastro positivo no Brasil, assim como acontece em outros países, pois apesar do seu grau de desenvolvimento, a economia brasileira ainda não utiliza este sistema. Segundo o Banco Central (2009), mais de cem países já utilizam o cadastro positivo, entre eles destaca-se o exemplo da China, que antes do cadastro positivo possuía exigências de garantias maiores para créditos caros, restringindo o crescimento da economia. Após a implantação do cadastro houve um expressivo crescimento econômico, sendo que o crédito atingiu 150% do Produto Interno Bruto (PIB).

De acordo com um levantamento inédito publicado pela Serasa *Experian* (2009), a implantação do cadastro positivo pode incluir 26 milhões de brasileiros que hoje são rejeitados pelo sistema financeiro apesar de possuírem histórico favorável de adimplência. Esta constatação é baseada em simulações utilizando os modelos de *scoring* desenvolvidos pela Serasa *Experian*, os quais são consagrados internacionalmente.

Neste contexto, estudar o significado do valor do dinheiro para os indivíduos que apresentam registros de inadimplência perante o órgão de proteção ao crédito Serasa *Experian*, e aqueles que não apresentam restrições junto a este órgão, fez surgir o presente estudo com o propósito de investigar a seguinte questão: ***Qual o significado do valor do dinheiro, atribuído pelos indivíduos adimplentes e inadimplentes?***

Para isso, realizou-se uma pesquisa no período de 10 a 25 de Agosto de 2009, por meio de um questionário aplicado aos indivíduos adimplentes e inadimplentes, usando como referência a base de dados da Serasa *Experian*. Vale ressaltar que existem diversos outros órgãos de auxílio ao crédito, e que estes possuem bancos de dados distintos da Serasa.

Desta forma o objetivo do trabalho é investigar qual o significado do valor dinheiro atribuído pelos indivíduos adimplentes e inadimplentes na cidade de Uberlândia-MG, baseando-se na Escala do Significado do Dinheiro (ESD) desenvolvida por Moreira e Tamayo (1999a).

Este estudo justifica-se por clarificar o valor atribuído ao dinheiro em uma determinada população e assim proporcionar um melhor entendimento das influências econômicas e psicológicas no comportamento das pessoas em relação ao crédito. Assim como por contribuir para o desenvolvimento de ferramentas de análise para concessão de crédito, que possam vir a reduzir a inadimplência.

O trabalho encontra-se estruturado em cinco seções além desta. A segunda seção apresenta a revisão teórica sobre o tema, incluindo os estudos sobre Psicologia Econômica e Significado do Dinheiro. A terceira seção trará o desenvolvimento da metodologia da pesquisa, bem como os métodos estatísticos a serem empregados. Na quarta desenvolver-se-á a análise dos resultados e na quinta e última seção apresentará as considerações finais do trabalho bem como as recomendações para trabalhos futuros.

2. Revisão Bibliográfica

2.1 Psicologia Econômica

Para Lane (1983, p.7), a Psicologia “é a ciência que estuda o comportamento, principalmente, do ser humano.” Esse comportamento é representado por toda e qualquer ação, seja reflexa, sejam os comportamentos considerados conscientes que envolvem experiências, conhecimentos, pensamentos e ações intencionais, e, num plano não-observável diretamente, o inconsciente.

Ferreira (2008) define a Economia como o estudo da alocação dos bens escassos, ou seja, da administração de recursos finitos, que envolve conflitos e fenômenos relacionados com a obtenção e a utilização dos recursos materiais necessários ao bem-estar.

A Economia costuma subdividir-se em duas esferas principais: a microeconomia, que estuda fenômenos como preços, oferta e demanda; e a macroeconomia, que pode abranger políticas econômicas, distribuição de renda, inflação e desemprego. De forma que, essa área, apóia-se em diversos pressupostos e hipóteses, destacando-se aqueles que fundamentam a teoria neoclássica, cuja característica é a ênfase na racionalidade como “ponto de partida”, que postula ser o indivíduo autocentrado, egoísta, otimizador de sua utilidade e capaz de fazer as melhores escolhas possíveis a partir das informações de que dispõe além de aprender com a experiência.

A Psicologia Econômica pode ser definida como uma busca para compreender a experiência e o comportamento humanos em contextos econômicos e fornece modelos descritivos e não normativos, como faz a Economia, a respeito de seu objeto de estudo, que são as decisões sobre o uso dos recursos escassos, visando satisfazer as necessidades humanas (KIRCHLER & HÖLZL, 2003).

Segundo Ferreira (2008), os modelos de tomada de decisões formais e complexos que a Economia utiliza para explicar e prever o comportamento econômico, tomando como ponto de partida um pequeno número de axiomas sobre a lógica do comportamento humano, não costumam levar a Psicologia em consideração, restringindo-se a examinar decisões sobre a alocação de recursos com base na premissa da racionalidade e da maximização da utilidade.

Dessa forma, para a autora citada acima, a Psicologia Econômica nasce da necessidade de pensadores sociais, juristas, economistas e psicólogos de acrescentar um enfoque mais abrangente à Economia, visto que, esta se mostrou insuficiente para explicar os fenômenos econômicos que são sempre influenciados pela participação, e conseqüentemente, pela limitação humana. Por esse motivo, os psicólogos passaram a refutar as alegações dos economistas tradicionais e os preceitos da teoria neoclássica, que postula a racionalidade dos agentes econômicos.

A Psicologia Econômica não é a única disciplina que estuda o comportamento econômico, ao seu lado estão outras áreas que têm trazido importantes contribuições, como por exemplo: a psicologia do dinheiro, da poupança, do investimento, da dívida; comportamento econômico de crianças; psicologia do trabalho; meio ambiente; administração financeira; evasão fiscal; psicologia do turismo; psicologia da pobreza; desemprego e políticas econômicas (FERREIRA, 2008).

Entre as bases teóricas mais utilizadas pela Psicologia Econômica está a Psicologia do dinheiro e da dívida, cujos pressupostos são considerados fundamentais para o desenvolvimento deste estudo.

2.2 Significado do Dinheiro

O conceito de dinheiro possui uma definição ampla. Segundo Smith (1937), o dinheiro pode ser definido como um instrumento de comércio e como medida de valor, tem um impacto significativo no comportamento das pessoas, no desempenho e efetividade nas organizações. Esse significado está diretamente relacionado com a percepção das pessoas

sobre materialismo e seus comportamentos. As atitudes das pessoas sobre o dinheiro tornam-se um tópico importante para pesquisa em diversas áreas, por exemplo, na psicologia econômica e na administração de recursos humanos.

Para Buitoni (1997), o dinheiro é produto da criação humana e assume diversas funções básicas como instrumento de troca, padrão de valor, reserva de valor e meio de pagamento. Ele não é um elemento presente na natureza, ou algo natural como a fala, embora ele seja usado como se sempre tivesse existido. No entanto, o dinheiro é apenas um símbolo, algo que não tem vida própria, que simboliza outra coisa, que está no lugar de algo.

Segundo Moreira (2002), considerando-se que o dinheiro participa de todos os momentos da vida econômica cotidiana e que esta constitui parte significativa da vida social, o estudo das atitudes frente ao dinheiro e variáveis relacionadas deve ser um tópico relevante para a Psicologia.

Segundo a autora, como as pesquisas sobre o significado do dinheiro tem avançado muito nos últimos anos, internacionalmente vários instrumentos foram desenvolvidos para sua análise destacando entre eles quatro instrumentos que indicaram uma estrutura multifatorial, variando entre quatro a seis fatores descritos na Figura 1.

1) <i>The Modified Semantic Differential</i> ou Diferencial Semântico Modificado.	Esta escala foi constituída pelos componentes Fracasso-Vergonha, Aceitabilidade Social, Atitude “ora-ora” (ou desimportância), Pecado Moral e Segurança Confortável. Através dela, foram percebidas diferenças entre pessoas empregadas e desempregadas e entre os sexos (WERNIMONT & FITZPATRICK, 1972).
2) <i>The Money Attitude Scale</i> ou Escala de Atitudes para Dinheiro.	Os componentes desta escala - Poder-prestígio, Retenção, Desconfiança, Qualidade nas Compras e Ansiedade - correlacionaram-se principalmente a variáveis psicológicas, como maquiavelismo, obsessão, paranóia e ansiedade. Também foram apontadas diferenças de sexo (GRESHAM & FONTENOTE, 1989; YAMAUCHI & TEMPLER, 1982) e nacionalidade (MEDINA, SAEGERT, & GRESHAM, 1996).
3) <i>Money Beliefs and Behaviour Scale</i> ou Escala de Crenças e Comportamentos Monetários.	Foram encontradas correlações significativas dos componentes Obsessão, Poder/gastar, Retenção, Segurança-conservativa, Inadequação e Esforço-habilidade com as variáveis sexo, nível educacional, renda, posição política, alienação, Ética Protestante do Trabalho (EPT) e conservadorismo social (FURNHAM, 1984).
4) <i>The Money Ethic Scale</i> ou Escala Ética do Dinheiro	Na primeira versão desta escala, os componentes Bom, Mal, Realização, Respeito, Orçamento e Poder-liberdade relacionaram-se a variáveis como: renda, idade, sexo, valores, satisfação com a vida, trabalho, pagamento, promoções, supervisores e colegas, além de variáveis psicológicas do tipo: <i>locus</i> de controle, irritação e ansiedade. Após alguns estudos empregando variações desta escala, Tang (2000) concluiu que pessoas com altos escores em uma medida geral da mesma, acreditam que o dinheiro é bom, representa sucesso e que são capazes de controlar seus orçamentos. Também tendem a ser mais velhas e terem fortes valores econômicos, fracos valores religiosos, comportamento controlador, pouca satisfação no trabalho e muita habilidade política (TANG, 2000).

Figura 1. Instrumentos internacionais de análise do significado do dinheiro

Fonte: Adaptado MOREIRA, A. S. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. *Estudos de psicologia*. Vol. 7, nº. 2, 2002.

Além dos instrumentos descritos na Figura 1, Furnham, Kirkcaldy e Lynn (1994) estudaram as atitudes nacionais frente à competitividade, dinheiro e trabalho como variáveis

explicativas, entre outras, para as diferenças entre primeiro, segundo e terceiro mundos em uma amostra de 41 países. Atitudes (positivas) frente ao dinheiro e à poupança foram compostas por itens selecionados das escalas de Yamauchi e Templer (1982) e de Furnham (1984). Os resultados indicaram correlação positiva entre atitudes frente ao dinheiro e ao PIB (0,55), com padrões diferenciados para a Europa, as três Américas e os países asiáticos.

Lynn, Yamauchi e Tachibana (1991) indicaram escores mais altos para estudantes japoneses, que para estudantes ingleses em competitividade e valorização do dinheiro. Em um novo estudo Furnham (1996) indicou que o dinheiro foi considerado mais importante nos países mais pobres, enquanto nos países mais ricos haveria menor preocupação em ganhar e poupar dinheiro.

Lim e Teo (1996) avaliaram as atitudes em relação ao dinheiro entre estudantes universitários em Cingapura e demonstraram que os valores do dinheiro são:

1) Obsessão: forma primária da dimensão do dinheiro que compreende itens que tratam as preocupações do indivíduo com assuntos relacionados ao dinheiro. Tais assuntos podem ser em forma de crenças de que o dinheiro pode resolver todos os problemas do indivíduo, dinheiro é o único item com o qual se pode contar, e que este pode comprar tudo.

2) Poder: Intuitivamente, ter dinheiro é fonte de poder, porque este confere autonomia e liberdade, logo ajuda a expressar as habilidades de uns, permitindo a oportunidade de ser o que procura ser. Além disso, pessoas com dinheiro são poderosas, porque elas atraem muitos amigos.

3) Orçamento: reflete a habilidade das pessoas de orçar seu dinheiro e manter seus hábitos. Também se refere ao uso prudente do dinheiro, assim como a necessidade de economizar, por isso, indivíduos com alta ligação a essa dimensão tendem a sentir-se obrigados a barganhar e obter o melhor preço para comprar qualquer coisa.

4) Realização: esta dimensão reflete a premissa de que o sentimento de ganhar dinheiro está ligado à realização ou à habilidade. Pessoas que possuem alta compatibilidade com esta dimensão percebem o dinheiro como símbolo de sucesso e salário pessoal como reflexo da inteligência de quem o ganha.

5) Avaliação: reflete uma utilização do dinheiro como padrão de avaliação ou comparação com outras. Tal comparação pode eventualmente trazer sentimento de inveja daqueles que compram coisas por capricho ou fantasia.

6) Ansiedade: refere-se aos pensamentos individuais e preocupações com o dinheiro. Indivíduos com alta relação com esta dimensão tendem a sentirem-se receosos ou defensivos quando perguntados acerca de finanças pessoais, e estes se sentem inferiores àqueles que têm mais dinheiro que eles.

7) Retenção: representa a extrema cautela quanto ao uso do dinheiro ou insegurança em gastá-lo. Pessoas altamente ligadas a essa dimensão, freqüentemente têm dificuldade em tomar decisões sobre gastar dinheiro e geralmente sentem-se culpados quando o gastam.

8) Não-generosos: Refere-se a termos de contribuições de caridade, dar dinheiro a mendigos e emprestar dinheiro aos outros.

2.3 Significado do Dinheiro no Brasil

No Brasil os pioneiros nos estudos relacionados ao significado do dinheiro foram Moreira e Tamayo (1999a). Os autores desenvolveram a Escala de Significado do Dinheiro (ESD), por meio de um procedimento que incluiu extenso levantamento de dados preliminares sobre a perspectiva do senso comum, organização destes dados através de categorização por grupos de juízes independentes e análise teórica baseada em esquema referencial compreensivo das ciências sociais. Sua validação contou com numerosa amostra de sujeitos de todas as regiões geográficas com características demográficas variadas. As definições dos componentes foram classificadas como segue abaixo:

1) Poder: Afirmação da crença de que o dinheiro é fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, assegurando uma situação privilegiada a quem o possui e permitindo burlar normas sociais.

2) Conflito: Significado negativo atribuído ao dinheiro no contexto das relações interpessoais cotidianas. Afirmação da crença de que o dinheiro provoca desconfiança, conflitos, desavenças, mortes, falsidade, neurose e oportunismo.

3) Prazer: Afirmação de crenças e sentimentos positivos relacionados ao dinheiro. Conseqüências positivas atribuídas ao dinheiro, tais como: prazer, felicidade, bem-estar psicológico, auto-estima, esperança e harmonia nas relações interpessoais.

4) Progresso: Significado positivo atribuído ao dinheiro em relação ao contexto social mais amplo, como promotor de progresso para as sociedades e a humanidade. Afirmação da crença de que o dinheiro é capaz de resolver problemas sociais e construir um mundo melhor.

5) Cultura: Significado positivo atribuído ao dinheiro como promotor do desenvolvimento cultural em geral. Disposição pessoal de investir dinheiro no desenvolvimento das ciências, artes, cultura e tecnologia.

6) Desapego: “Afirmação de crenças e comportamentos envolvendo uma oposição entre dinheiro e espiritualidade e a necessidade de dar mais importância aos valores de solidariedade e generosidade que aos bens materiais”.

7) Sofrimento: Significado negativo atribuído ao dinheiro no nível da subjetividade envolvendo fortes emoções carregadas de sofrimento e aspectos de desequilíbrio emocional, tais como: angústia, depressão, frustração e impotência.

8) Desigualdade: Significado negativo atribuído ao dinheiro como fonte de desigualdade social, segregação e preconceito. Afirmação da crença de que o dinheiro cria uma forte demarcação no espaço social, dificultando o acesso de quem não o possui a lugares e pessoas.

9) Estabilidade: Significado positivo atribuído ao dinheiro como fonte de estabilidade e segurança. Afirmação de crenças e comportamentos envolvendo a importância de ter as necessidades básicas asseguradas e estabilidade financeira.

Utilizando a Análise de Regressão Múltipla, Moreira (2000) indicou significativo poder de predição de variáveis econômicas (renda e número de dependentes), demográficas (sexo, idade, escolaridade, tipo de ocupação) e das regiões geográficas sobre os componentes da ESD, com peso significativo das regiões para todos os componentes. Um exame em separado da amostra da região Sudeste indicou influência significativa do estado de residência e da variável: residir em capitais *versus* cidades do interior sobre os componentes, exceto o componente “Sofrimento”, não apresentou resultados significativos para nenhuma das variáveis examinadas (MOREIRA & TAMAYO, 1999b; MOREIRA, 2000; MOREIRA, 2002).

Outros trabalhos já foram realizados no Brasil visando à identificação do significado do valor do dinheiro, como o de Santos *et al.* (2009), pela Universidade Federal de Santa Maria, porém a sua comparação foi realizada por gênero, masculino e feminino, não apresentando diferenças significativas.

3. Metodologia

Em termos de metodologia, as pesquisas são classificadas em três grandes grupos: exploratórias, descritivas e causais. De acordo com Selltiz *et al* (1975), os estudos formuladores ou exploratórios têm como objetivos de pesquisa a familiarização com o fenômeno ou conseguir nova compreensão deste, freqüentemente para poder criar um problema mais preciso de pesquisa ou criar novas hipóteses, sendo a principal acentuação à descoberta de idéias e intuições. Os estudos descritivos são aqueles que apresentam

precisamente as características de uma situação, um grupo ou um indivíduo específico. Os estudos causais são aqueles que verificam uma hipótese de relação causal entre variáveis.

Através de uma análise criteriosa dos diferentes tipos de pesquisa, identifica-se como a mais adequada, para o desenvolvimento do presente trabalho, o uso de um estudo descritivo. Justifica-se a utilização deste instrumento, ao fato do objetivo do estudo estar bem definido, os pesquisadores sabem exatamente o que pretendem com a pesquisa, como buscar as informações e como verificar a frequência com que às mesmas ocorrem.

O método de coleta de dados escolhido foi um questionário contendo 21 questões em escala *Likert* de cinco pontos, indo de “discordo totalmente” a “concordo totalmente”, e outras duas questões para identificar o sexo e a idade dos entrevistados. O questionário foi aplicado no período de 10 a 25 de Agosto de 2009, para uma amostra de 60 indivíduos, sendo a metade da amostra composta por indivíduos inadimplentes, e a outra metade por indivíduos adimplentes.

Foi empregado um método de amostragem do tipo não probabilística, formada por indivíduos que consultaram a base de dados da Serasa a fim de regularizar as suas pendências financeiras e indivíduos do convívio do entrevistador que não possuem restrições junto a Serasa. A amostra foi selecionada por conveniência dentro da população da cidade de Uberlândia.

Como técnica de análise adotou-se a Análise Fatorial. Esta é uma técnica estatística multivariada que pode sintetizar as informações de um grande número de variáveis em um número muito menor de fatores (HAIR *et. al.*, 2005). É um modelo que permite a mensuração das relações entre os indicadores ou variáveis observadas e os seus fatores. Matematicamente, a Análise Fatorial postula que as variáveis manifestas, x , são funções lineares das variáveis latentes, y , mais um termo residual, e :

$$x_i = a_{i1}y_{i1} + a_{i2}y_{i2} + \dots + a_{ij}y_{ij} + e_i$$

Onde:

x_i é a variável associada a testes realizados com n indivíduos (variáveis manifestas);

y_{ij} são os fatores comuns (Variáveis latentes);

a_{ij} são os coeficientes dos fatores comuns e são conhecidos como carregamentos fatoriais;

e_i é o termo de erro.

De acordo com Hair *et. al.* (2005), a análise fatorial aborda o problema de como analisar a estrutura de covariâncias existentes entre as variáveis com a definição de uma série de dimensões subjacentes comuns, conhecidas como fatores. Mais precisamente, um fator é uma variável não observada, que existe apenas pelo fato de explicar as variâncias de variáveis observadas, expressas pelas correlações entre as variáveis analisadas. Se os resultados caminham juntos, então, na medida em que existam correlações substanciais entre eles, está definido um fator.

Sempre que os fatores obtidos não forem facilmente interpretáveis, o que geralmente acontece, pode-se realizar uma rotação de fatores para se obter uma solução fatorial mais simples e mais facilmente interpretável. Os métodos de rotação podem ser Ortogonais ou Oblíquos, sendo que os resultados da rotação não diferem substancialmente caso se opte por um ou outro modelo. O método de rotação mais comumente utilizado e também escolhido para esta pesquisa é o Varimax.

Após a identificação dos fatores pela análise fatorial, realizou-se o teste t para a diferença das médias entre pares de fatores. Este teste tem como objetivo verificar se em média os entrevistados apresentam diferenças entre os fatores, comparando se um mesmo indivíduo entrevistado apresenta posições diferentes em dois fatores. Em seguida, empregou-se outro teste t comparando as médias de cada fator por situação do indivíduo, adimplente ou inadimplente.

4. Análise de Resultados

Esta seção pretende descrever os resultados gerais obtidos na aplicação do questionário da ESD aos entrevistados classificados como adimplentes e inadimplentes. Os procedimentos realizados seguiram a metodologia descrita no capítulo anterior, e para análise dos dados fez-se uso do *software* SPSS.

A primeira etapa consiste na aplicação de testes para verificar a adequação dos dados para a realização da análise fatorial e da determinação dos fatores. Na segunda etapa analisaram-se os dados para verificar as variáveis correlacionadas a cada fator, e também, realizou-se a interpretação dos fatores. Na terceira etapa, apresentaram-se os resultados do desvio padrão e a média para cada um dos fatores. Na quarta e última etapa, aplicou-se o teste t para os pares de fatores, a fim de formular o resultado final da pesquisa.

Participaram do presente estudo 60 respondentes na cidade de Uberlândia, os quais foram classificados em termos de pendência financeira como adimplentes e inadimplentes. Do total da amostra, 50% foi composta por indivíduos inadimplentes, e os outros 50% por indivíduos adimplentes.

Para realizar a análise fatorial, considerou-se inicialmente as questões de 1 a 21 do questionário aplicado, onde em um primeiro momento o número de fatores é igual ao número de variáveis, com o intuito de verificar qual o percentual da variabilidade é explicado por cada fator. Este resultado equivale à realização de uma análise de componentes principais onde toda a variabilidade dos dados é explicada (Moraes, 2006).

Análise de componentes principais é um método estatístico multivariado que permite transformar um conjunto de variáveis iniciais correlacionadas entre si, num outro conjunto de variáveis não correlacionadas, ou seja, (ortogonais), as chamadas componentes principais, que resultam de combinações lineares do conjunto inicial (Moraes, 2006, p.3).

Para verificar se os fatores estão adequados para a realização da análise fatorial, realizou-se o teste de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO), onde o valor encontrado foi maior que 0,5, indicando que a análise fatorial foi considerada satisfatória, conforme descrito na Tabela 1.

Tabela 1: Teste KMO

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,519
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	392,306
	Df	210
	Sig.	,000

Fonte: Elaboração Própria

Segundo Moraes (2006), as comunalidades são quantidades de correlações de cada variável explicada pelos fatores. Quanto maior a comunalidade, maior será o poder de explicação daquela variável pelo fator. A Tabela 2 demonstra as comunalidades das 21 variáveis iniciais.

Tabela 2: Comunalidades

	Initial	Extraction
q01	1,000	,685
q02	1,000	,625
q03	1,000	,727
q04	1,000	,878
q05	1,000	,699
q06	1,000	,714
q07	1,000	,693
q08	1,000	,641
q09	1,000	,724
q10	1,000	,617
q11	1,000	,726
q12	1,000	,721
q13	1,000	,785
q14	1,000	,529
q15	1,000	,825
q16	1,000	,726
q17	1,000	,831
q18	1,000	,772
q19	1,000	,795
q20	1,000	,687
q21	1,000	,537

Fonte: Elaboração Própria

Para determinação dos fatores, utilizou-se uma matriz de correlações por meio do critério de *Kaiser*, que recomenda que aqueles fatores cujos autovalores (variância ou correlação explicada) sejam menores que a média das variâncias (ou correlações) sejam desprezados. No caso da matriz de correlações esse valor limite é igual a 1 (hum) (MORAES, 2006). A Tabela 3 apresenta os fatores com autovalor igual ou maior que 1, e o percentual de variância explicada por cada fator.

Tabela 3: Percentual de variância explicada por cada fator

Fatores	Autovalor	Variância Explicada	
		Percentual	Acumulada
1	3,970	18,905	18,905
2	2,310	11,002	29,907
3	1,944	9,256	39,163
4	1,691	8,055	47,218
5	1,518	7,229	54,446
6	1,263	6,014	60,461
7	1,196	5,697	66,158
8	1,044	4,971	71,129

Fonte: Elaboração Própria

Observou-se que o primeiro fator sozinho explica aproximadamente 19% da variância, e os oito fatores em conjunto explicam 71,13% de toda a variância. A Figura 2 demonstra a relação entre os fatores (componentes) e seu respectivo autovalor.

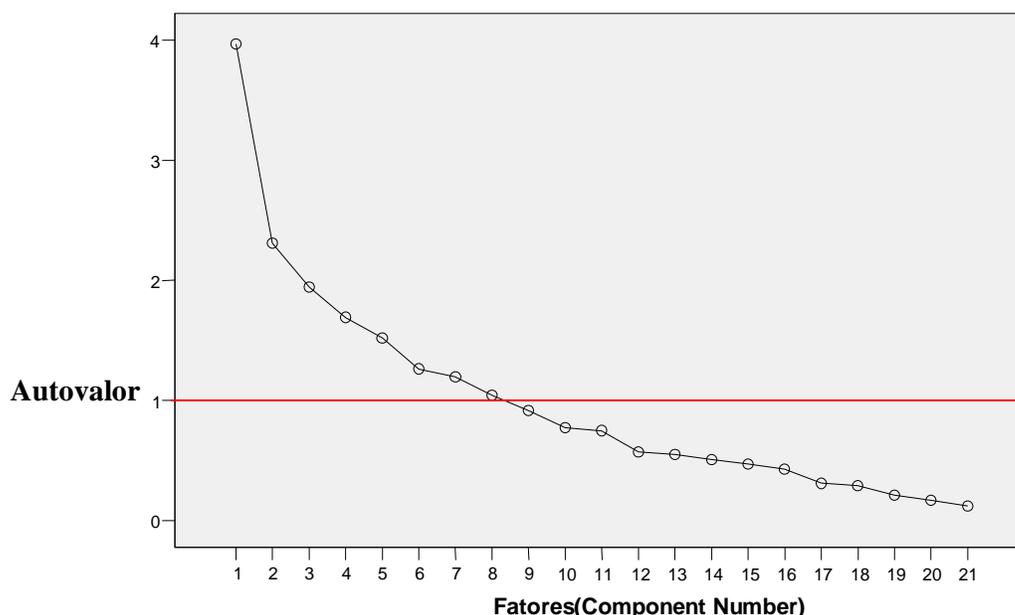


Figura 2. Autovalor x fatores

Fonte: Elaboração Própria

Com base no critério de Kaiser determinaram-se oito fatores cujos autovalores foram maiores do que 1, e os demais fatores cujo autovalor apresentou-se inferior a este limite foram descartados, conforme mencionado anteriormente.

Para se obter uma melhor interpretação dos fatores, aplicou-se um método de Rotação Ortogonal Varimax, apresentado na Tabela 4. Os fatores destacam as variáveis, cuja correlação é alta em um dos fatores e mais baixa nos demais.

Tabela 4: Cargas fatoriais para 8 fatores, utilizando a rotação Varimax

Questões	Cargas Fatoriais							
	Fator 1	Fator 2	Fator 3	Fator 4	Fator 5	Fator 6	Fator 7	Fator 8
Q01	0,737	-0,032	-0,066	0,123	-0,003	0,085	-0,107	-0,321
Q02	-0,080	0,208	0,252	-0,694	0,020	-0,094	0,124	0,077
Q03	0,049	0,079	-0,022	0,030	-0,052	0,051	-0,103	0,837
Q04	-0,230	-0,097	0,894	0,032	0,107	0,022	0,051	-0,028
Q05	0,101	0,067	0,352	0,717	0,001	-0,115	0,181	0,023
Q06	0,245	-0,044	-0,145	0,180	0,348	-0,127	-0,665	0,139
Q07	0,558	0,144	0,125	0,243	0,489	0,077	0,130	0,157
Q08	0,361	-0,001	0,138	0,475	0,162	0,453	0,122	0,139
Q09	-0,007	0,818	-0,099	-0,036	-0,073	-0,021	-0,136	0,137
Q10	0,454	-0,074	0,603	0,137	-0,022	-0,029	-0,023	-0,144
Q11	0,628	-0,245	-0,029	-0,408	0,108	0,220	-0,034	0,208
Q12	0,040	0,562	-0,171	-0,455	-0,136	-0,300	0,073	-0,230
Q13	-0,340	0,018	-0,300	-0,204	0,598	0,007	-0,048	0,422
Q14	0,392	0,180	0,466	-0,102	0,004	-0,132	-0,012	0,312
Q15	0,055	-0,082	0,353	-0,047	0,752	0,023	-0,050	-0,346
Q16	-0,125	0,140	-0,034	0,052	0,090	0,574	-0,578	0,121
Q17	0,267	-0,049	-0,074	-0,020	0,002	0,866	-0,006	-0,037
Q18	0,764	-0,144	0,080	0,158	-0,063	0,146	0,278	0,185
Q19	-0,215	0,813	0,096	0,006	0,061	0,110	0,245	0,051
Q20	0,245	0,135	-0,048	0,219	0,206	-0,079	0,712	0,001
Q21	0,432	-0,195	-0,092	0,243	0,449	0,201	-0,052	0,001

Fonte: Elaboração Própria

A Tabela 5 (matriz rotada) apresenta quais as variáveis de maior destaque dentro de cada um dos fatores, identificados por meio da rotação Varimax. Descartaram-se, portanto, as variáveis cujas cargas fatoriais foram mais baixas.

Tabela 5: Cargas Fatoriais mais importantes dos 8 fatores obtidos através da rotação Varimax

Questões	Cargas Fatoriais							
	Fator 1	Fator 2	Fator 3	Fator 4	Fator 5	Fator 6	Fator 7	Fator 8
Q18	0,764							
Q01	0,737							
Q11	0,628							
Q07	0,558							
Q09		0,818						
Q19		0,813						
Q12		0,562						
Q04			0,894					
Q10			0,603					
Q14			0,466					
Q05				0,717				
Q02				-0,694				
Q08				0,475				
Q15					0,752			
Q13					0,598			
Q21					0,449			
Q17						0,866		
Q20							0,712	
Q06							-0,665	
Q16							-0,578	
Q03								0,837

Fonte: Elaboração Própria

Nenhuma questão foi desconsiderada, visto que todas elas apresentaram cargas fatoriais (correlações) satisfatórias. Quase todas as variáveis estão altamente correlacionadas ao primeiro fator, pois a análise fatorial foi realizada de modo a utilizar o método das componentes principais, em que se definiu que o primeiro componente (fator) explique a maior parte da variabilidade dos dados, e por consequência, as variáveis estarão correlacionadas a ele.

Pode-se observar que o primeiro fator apresenta quatro questões relevantes, e a maioria dos demais fatores apresenta três questões relevantes cada, exceto os fatores 6 e 8, que apresentam apenas uma questão cada, porém com coeficientes altos.

Para interpretação dos fatores, utilizou-se uma análise mais detalhada das variáveis componentes de cada fator, obtendo uma avaliação da dimensão preponderante em cada um. Verificaram-se características comuns às variáveis de cada um dos fatores, para atribuir um nome ao grupo.

As questões 01, 07, 11 e 18 estão associadas ao 'poder', mostrando o dinheiro como fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, em que o dinheiro compra a tudo e a todos. Já as questões 02, 05 e 08 estão ligadas ao 'orçamento' (prudência), e se referem à maneira pela qual as pessoas administram o seu dinheiro com prudência, tentando prever o futuro e se preparar para um eventual revés econômico. A Figura 3 mostra cada um dos 8 fatores e sua devida interpretação, associados às questões (variáveis) correspondentes.

Fator	Variáveis	Interpretação
1	01 - Gosto de possuir coisas bonitas para impressionar os outros	Poder

	07 - Penso que o dinheiro é um símbolo do sucesso 11 - Tenho uma tendência de procurar saber se os outros ganham mais dinheiro do que eu 18 - O dinheiro me faz ser respeitado na sociedade	
2	09 - Eu utilizo meu dinheiro com prudência 12 - Administro meu dinheiro prevendo o dia de amanhã 19 - Em geral, gosto muito de administrar meu dinheiro	Estabilidade
3	04 - A idéia de ter problemas financeiros me inquieta 10 - Acho que o dinheiro pode me dar autonomia e liberdade 14 - A falta de dinheiro me deixa nervoso	Sufrimento
4	02 - Tenho sempre um dinheiro reservado para o caso de um revés econômico 05 - Acredito que o dinheiro é um elemento importante na vida de cada um de nós 08 - O dinheiro pode ajudar a expressar minhas competências e capacidades	Orçamento (Prudência)
5	13 - Em geral, hesito em gastar dinheiro, mesmo em coisas indispensáveis 15 - De uma maneira geral, penso que o dinheiro é uma boa coisa 21 - Em minha vida, tenho uma tendência de me comportar como se o dinheiro fosse o símbolo do sucesso	Realização
6	17 - O dinheiro tudo compra	Obsessão
7	06 - De uma maneira geral, acho que o dinheiro é a origem de todos os males 16 - Em geral, penso que dinheiro gasto é dinheiro perdido 20 - Para mim, ter dinheiro no banco é um sinal de segurança	Retenção
8	03 - Em geral, quando adquiero alguma coisa, tenho a tendência de achar que foi muito caro	Avaliação

Figura 3. Interpretação dos 8 fatores da AF e suas variáveis correspondentes

Fonte: Elaboração Própria

A partir dos resultados obtidos pela Análise Fatorial foram construídos 8 fatores. Cada fator corresponde à média das variáveis preponderantes para o mesmo. Por exemplo, o fator 1 foi construído a partir da média das respostas dadas às questões 1, 7, 11 e 18. A Tabela 6 apresenta a média e o desvio padrão para cada um dos fatores.

Tabela 6: Média e desvio padrão para cada fator

Fatores	Média	Desvio Padrão
1 – Poder	2,8125	1,26848
2 – Estabilidade	3,6889	1,04795
3 – Sofrimento	3,5111	1,13102
4 – Orçamento	3,4833	1,17457
5 – Realização	2,8611	1,23163
6 – Obsessão	2,4833	1,39602
7 – Retenção	2,7278	1,23193
8 - Avaliação	2,6500	1,14721

Fonte: Elaboração Própria

A partir dos dados apresentados na tabela 06, conclui-se que o fator ‘estabilidade’ (fator 2) apresentou a maior média (3,69), enquanto o fator ‘obsessão’ (fator 6) apresentou a menor média (2,48).

A Tabela 7 apresenta o teste *t* e a significância para a diferença de média entre um par de fatores. Dos vinte e oito pares de fatores, quinze apresentaram, em média, diferença significativa, e os treze demais pares não são significativos ao nível de significância 1%.

Tabela 7: Valores do teste *t* e significância para a diferença de média entre cada par de fatores

Par		Teste <i>t</i>	
		Valor	Significância
Par 1	Fator_1 - Fator_2	-7,380	,000
Par 2	Fator_1 - Fator_3	-6,813	,000
Par 3	Fator_1 - Fator_4	-6,574	,000
Par 4	Fator_1 - Fator_5	-1,376	,171
Par 5	Fator_1 - Fator_6	,160	,874
Par 6	Fator_1 - Fator_7	-,244	,807
Par 7	Fator_1 - Fator_8	-,574	,568
Par 8	Fator_2 - Fator_3	1,504	,134
Par 9	Fator_2 - Fator_4	1,692	,092
Par 10	Fator_2 - Fator_5	6,531	,000
Par 11	Fator_2 - Fator_6	5,729	,000
Par 12	Fator_2 - Fator_7	8,126	,000
Par 13	Fator_2 - Fator_8	6,475	,000
Par 14	Fator_3 - Fator_4	,250	,803
Par 15	Fator_3 - Fator_5	5,320	,000
Par 16	Fator_3 - Fator_6	5,397	,000
Par 17	Fator_3 - Fator_7	5,876	,000
Par 18	Fator_3 - Fator_8	5,386	,000
Par 19	Fator_4 - Fator_5	5,653	,000
Par 20	Fator_4 - Fator_6	3,363	,001
Par 21	Fator_4 - Fator_7	5,645	,000
Par 22	Fator_4 - Fator_8	3,212	,002
Par 23	Fator_5 - Fator_6	-,481	,632
Par 24	Fator_5 - Fator_7	1,022	,308
Par 25	Fator_5 - Fator_8	-1,525	,133
Par 26	Fator_6 - Fator_7	,442	,660
Par 27	Fator_6 - Fator_8	-,719	,475
Par 28	Fator_7 - Fator_8	-1,362	,178

Fonte: Elaboração Própria

Para avaliar se as médias dos fatores são influenciadas pelo estado do entrevistado (adimplente ou inadimplente), dividiu-se a amostra em dois grupos, e calculou-se a média e o desvio padrão dos fatores separados por situação do entrevistado, como observa-se na Tabela 8.

Tabela 8: Média e desvio padrão dos fatores separados por situação

Par	Média	Desvio Padrão	
Par 1	Fator_1_ad	2,6083	1,17606
	Fator_1_inad	3,0167	1,32832
Par 2	Fator_2_ad	3,8889	0,95334
	Fator_2_inad	3,4889	1,10407
Par 3	Fator_3_ad	3,6444	0,99788
	Fator_3_inad	3,3778	1,24140
Par 4	Fator_4_ad	3,5111	1,15384
	Fator_4_inad	3,4556	1,20076
Par 5	Fator_5_ad	2,9333	1,14950
	Fator_5_inad	2,7889	1,31110

Par 6	Fator_6_ad	2,0333	1,06620
	Fator_6_inad	2,9333	1,55216
Par 7	Fator_7_ad	2,6000	1,22520
	Fator_7_inad	2,8556	1,23216
Par 8	Fator_8_ad	2,4333	0,85836
	Fator_8_inad	2,8667	1,35782

Fonte: Elaboração Própria

Em seguida, aplicou-se o teste *t* emparelhado para as duas situações, assim como a significância, conforme apresentado na Tabela 9.

Tabela 9: Valores de *t* e significância para a diferença das médias entre a situação

Par	Teste <i>t</i>	
	Valor	Significância
Par 1 Fator_1_ad - Fator_1_inad	-2,506	,014
Par 2 Fator_2_ad - Fator_2_inad	2,352	,021
Par 3 Fator_3_ad - Fator_3_inad	1,761	,082
Par 4 Fator_4_ad - Fator_4_inad	,314	,754
Par 5 Fator_5_ad - Fator_5_inad	,854	,395
Par 6 Fator_6_ad - Fator_6_inad	-2,594	,015
Par 7 Fator_7_ad - Fator_7_inad	-1,621	,109
Par 8 Fator_8_ad - Fator_8_inad	-1,383	,177

Fonte: Elaboração Própria

Os resultados apresentados nas Tabelas 8 e 9 demonstram que os fatores 1, 2 e 6 ('Poder', 'Estabilidade' e 'Obsessão', respectivamente) apresentam, em média, diferença significativa entre os indivíduos nas situações adimplente e inadimplente. Estes mesmos fatores foram os únicos que apresentaram significância estatística ao nível de 5% (adotando-se o nível de 10%, os fatores 7 e 8 também apresentariam significância estatística, assim como adotando-se um nível de 1% alguns fatores considerados não apresentariam significância estatística e seriam desconsiderados do estudo).

Para os fatores 1 e 6, o teste *t* apresentou valor negativo, devido ao fato de a média dos indivíduos inadimplentes ser maior que a dos adimplentes. Logo, pode-se afirmar que os indivíduos inadimplentes atribuem ao valor do dinheiro um significado de poder e obsessão superior aos indivíduos adimplentes, sendo este, talvez, um dos principais motivos que os tornam inadimplentes, pois não hesitam em gastar dinheiro em algo que lhes proporcionará uma sensação de poder, mesmo não conseguindo saldar suas dívidas.

Já para o fator 2 (Estabilidade), o teste *t* apresentou valor positivo, pois a média dos indivíduos adimplentes foi superior a dos inadimplentes, indicando que eles atribuem ao valor do dinheiro um maior significado para a estabilidade do que os indivíduos inadimplentes, planejando com mais cautela os seus gastos, visando à estabilidade a curto e longo prazo, o que os ajuda a não entrar para o grupo dos inadimplentes.

5. Conclusão

A inadimplência dos consumidores é um fator de extrema relevância para toda a população, pois infere diretamente nas taxas de juros praticadas pelo mercado. Ela faz com que os bons pagadores paguem pelos maus pagadores na tomada de crédito, e torna o custo de financiamento no Brasil um dos mais altos do mundo.

Neste contexto, o presente estudo teve como objetivo investigar qual o significado do valor dinheiro atribuído pelos indivíduos adimplentes e inadimplentes na cidade de Uberlândia-MG, baseando-se na Escala do Significado do Dinheiro (ESD) desenvolvida por Moreira e Tamayo (1999a)

Os dados coletados por meio do questionário mostraram-se adequados para a aplicação da técnica de Análise Fatorial. Esta análise identificou um total de 8 fatores, sendo que apenas 3 apresentaram significância estatística para um nível de 5% e foram considerados para o resultado final.

O primeiro fator denominado “Poder”, explicou aproximadamente 19% da variância, o que indica que o dinheiro é visto como algo que remete poder a quem o possui. Os resultados deste estudo mostraram que os fatores 1, 2 e 6, ou seja, ‘poder’, ‘estabilidade’ e ‘obsessão’, respectivamente, apresentaram, em média, diferença significativa entre os indivíduos nas situações adimplentes e inadimplentes.

Os resultados do teste *t* apresentaram valor negativo para os fatores 1 e 6 (‘Poder’ e ‘Obsessão’), pois as médias do grupo dos inadimplentes foram superiores as médias do grupo dos adimplentes, o que permite concluir que os indivíduos inadimplentes atribuem ao valor do dinheiro um significado de poder e obsessão maior do que os indivíduos adimplentes.

Para o fator 2 (‘Estabilidade’), o teste *t* apresentou valor positivo, indicando que os indivíduos adimplentes atribuem ao dinheiro um valor maior para a estabilidade financeira do que os indivíduos inadimplentes.

Em suma, acredita-se que o dinheiro possui significados que vão muito além de sua função principal, que seria um meio de troca. Ou seja, que existe a influência de outros fatores como a cultura, classe social, escolaridade, e diversas outras características inerentes a cada grupo de indivíduos.

Como sugestão de trabalhos futuros, fica a realização de um estudo que analise o significado do valor do dinheiro comparando a idade e o sexo dos entrevistados. Assim como, a realização desta mesma pesquisa com uma amostra maior da cidade ou até mesmo de uma determinada região.

6. Bibliografia

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Origem e evolução do dinheiro**. Disponível em <<http://www.bacen.gov.br>> Acesso em 20 out.2009.

BUITONI, A. “O direito na balança da estabilização econômica do cruzado ao real”. P.214; **OAB/SP**, 2000.

FERREIRA, V. R. M. **Psicologia Econômica**: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão. Organização Gustavo Cerbasi. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FURNHAM, A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. **Personality & Individual Differences**, 5(5), p.501-509, 1984.

_____. Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. **Journal of Organisational Behavior**, 17(4), p.375-388, 1996.

FURNHAM, A., KIRKCALDY, B. D., & LYNN, R. National attitudes to competitiveness, money, and work among young people: First, second, and third world differences. **Human Relations**, 47(1), p.119-132, 1994.

- HAIR, JR. J.F.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L. & BLACK, W. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- KIRCHLER, E., & HÖLZL, E. "Economic Psychology". **International Review of Industrial and Organization Psychology**. 18: 29-81. University of Manchester, 2003.
- LANE, S. **Que é Psicologia Social**. 5ed. São Paulo: Brasiliense, 1983.
- LIM, V. K. G. & TEO, T. S. H. **Sex, money and financial hardship: An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore**. n. 18, p. 369-386, 1996.
- LYNN, R., YAMAUCHI, H., & TACHIBANA, Y. Attitudes related to work of adolescents in the United Kingdom and Japan. **Psychological Reports**, 68(2), p.403-410, 1991.
- MEDINA, J. F., SAEGERT, J., & GRESHAM, A. Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes toward money. **Journal of Consumer Affairs**, 30(1), p.124-145, 1996.
- MORAES, O. B. Utilização da Análise Fatorial para a identificação de estruturas de interdependência de variáveis em estudos de Avaliação Pós-ocupação. In: **Encontro Nacional de Tecnologia no Ambiente Construído**. pp. 1233-1242 . Florianópolis: ENTAC 2006
- 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.
- _____. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de psicologia**. Vol. 7, nº. 2, 2002.
- MOREIRA, A. S. & TAMAYO, A. Escala de significado do dinheiro: desenvolvimento e validação. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**. n. 15, Vol. 2, 93-105, 1999a.
- _____. Escala de significado do dinheiro (ESD): explorando preditores [Resumo]. **Sociedade Brasileira de Psicologia** (Org.), 1999b.
- SANTOS, J. H. DE A. ; DALMORO, M.; JUSTEN JR, A. A.; MIRANDA, G. D.; VIEIRA, K. M. Significados do Dinheiro: A visão do futuro Administrador. In: XI SEMEAD - Seminários de Administração, São Paulo (SP), 2008.
- SELLTIZ, C. *et. al.* **Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais**, 6ª. Reimpressão EPU. São Paulo: Editora USP, 1975.
- SERASA EXPERIAN. **Cadastro positivo pode ampliar oferta de crédito em R\$1 trilhão**. Disponível em <<http://www.serasaexperian.com.br>> Acesso em 19 nov.2009a.
- SMITH, A. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. New York, NY: Modern Library, 1937.
- TANG, T. L. P. The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behavior**, 13(2), p.197-202, 1992.
- _____. A cross-cultural comparison of pay differentials as a function of rater's sex and Money Ethic endorsement: the Matthew Effect revisited. **Personality and Individual Differences**, 29, p.685-697, 2000.
- WERNIMONT, P. F., & FITZPATRICK, S. The meaning of money. **Journal of Applied Psychology**, 56, p.218-226, 1972.
- YAMAUCHI, K. T., & TEMPLER, D. I. The development of a money attitude scale. **Journal of Personality Assessment**, 46(5), p.522-528, 1982.