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

RESUMO

O objetivo da pesquisa é analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no nível de estresse financeiro dos alunos do curso de Administração de uma Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Para tanto, realizou-se um estudo quantitativo do tipo explicativo, com corte temporal transversal. A amostra foi composta de 158 alunos e a coleta foi realizada nas salas de aula da própria universidade. O nível de estresse financeiro foi mensurado a partir da Escala *InCharge* de Estresse Financeiro/Bem-Estar Financeiro, desenvolvida por Prawitz et al. (2006) e as relações existentes entre os construtos foram analisadas por meio de regressão linear múltipla e análise discriminante. Os resultados revelam que os alunos possuem um nível de estresse financeiro alto, que as compras por impulso afetam negativamente o estresse financeiro e que o endividamento afeta positivamente o estresse financeiro.

Palavras-chave: Estresse Financeiro, Compras por Impulso, Endividamento.

1 INTRODUÇÃO

As pessoas são diariamente estimuladas ao consumo por diversos meios: mídias tradicionais, propagandas na internet, redes sociais, filmes, e até por meio de suas relações interpessoais. As compras não planejadas, ou compras por impulso, estão diretamente relacionadas com o desejo (BILLIEUX et al, 2008); trata-se de uma necessidade imediata, uma busca por satisfação pessoal e/ou aceitação social (CIRIBELI; BARBOSA, 2017). Consumidores que realizam compras por impulso geralmente o fazem após receberem estímulos de marketing ou como resposta a esses fatores internos.

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

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

Os temas compras por impulso, endividamento e o nível de estresse financeiro estão em evidência na sociedade, na mídia, nos livros e em pesquisas científicas (DINIZ, 2013). Nesse sentido, estabelece-se como problema de pesquisa: *Como as compras por impulso e o endividamento influenciam o nível de estresse financeiro dos alunos do Curso de Administração de uma Universidade Federal do Rio Grande do Norte?* Diante disso, percebeu-se a necessidade de se estudar a relação existente entre as compras por impulso, o endividamento e o nível de estresse financeiro no contexto local. Assim, a presente pesquisa foi realizada com alunos do Curso de Administração de uma Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Para responder a esta questão de pesquisa, realizou-se um estudo com o objetivo de analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no estresse financeiro dos alunos do curso de Administração.

Este trabalho se justifica pela conjuntura econômica do país, segundo pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), em fevereiro de 2018, seis em cada dez (59%) brasileiros aproveitaram as facilidades do crédito para fazer compras não planejadas. Em outra pesquisa, esta relacionada à inadimplência, o SPC Brasil e a CNDL estimaram que 63,6 milhões de brasileiros fecharam o primeiro semestre de 2019 com o CPF restrito devido a atrasos no pagamento de suas dívidas, o que representa 42% da população adulta do país. Os dados mostraram ainda que a região Nordeste ficou em segundo lugar na quantidade de devedores, com 17,61 milhões de negativados, o que representa 44% da sua população. Tais estudos destacam que os consumidores ainda não aprenderam a lidar com as consequências de seu mau uso, principalmente aqueles das classes menos favorecidas economicamente. No cenário internacional, a *Financial Finesse* (2016) realizou uma pesquisa sobre o nível de estresse financeiro dos funcionários da própria *Financial Finesse's Online Center*, nos Estados Unidos, e constatou que 60% deles possuem algum estresse financeiro, 19% sentiram que seu nível de estresse financeiro é alto e 7% admitem estar em um ponto em que seu estresse financeiro é esmagador. Dentre as consequências apontas pelo estudo, estão a depressão, comer em excesso, privação de sono e fumo. Assim, nota-se a relevância de se aprofundar os estudos sobre os conceitos e as relações entre compras por impulso, endividamento e estresse financeiro.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O processo de decisão de compra pode se dar de forma quase imediata, mas também pode ser um processo demorado e criterioso. Solomon (2016) apresenta três diferentes perspectivas de tomada de decisão que podem influenciar o processo de decisão de compra, sendo eles: cognitivo, habitual e afetivo. Já Anetoh *et al.* (2020) e Topcu e Dağdemir (2017) afirmam que os aspectos culturais, sociais, pessoais e psicológicos afetam diretamente a decisão de compra dos consumidores. A cultura é vista como um fator determinante na vida de uma pessoa, ela é composta de subculturas (nacionalidades, religiões, grupos raciais e as regiões geográficas) e diferentes classes sociais, logo cada cultura pode mediar a relação dos indivíduos com o consumo, produtos e marcas. Ainda segundo os autores, os aspectos sociais são determinados por grupos de referência, família, papeis sociais e status, que exercem influência de forma direta ou indireta sobre as atitudes e comportamento das pessoas. As características pessoais como idade, personalidade, ocupação, estilo de vida, valores, circunstâncias econômicas etc., também influenciam a decisão de compra. Por fim, os principais fatores psicológicos que afetam esse processo são motivação, percepção, aprendizagem e memória.

Segundo Kotler e Armstrong (2014), os consumidores passam por cinco estágios no processo de decisão de compra: reconhecimento da necessidade, busca por informações, avaliação das alternativas, decisão de compra e comportamento pós-compra. Alguns estágios podem ser ignorados, ou ter a sequência alterada. A compra por impulso difere do processo de compra tradicional, pois acontece de forma repentina e imediata, não há intenções de pré-compra, é um comportamento que tende a ser espontâneo e sem reflexão (BEATTY; FERRELL, 1998). Segundo Chen *et al.*, (2019) e Vazquez *et al.*, (2020), a compra por impulso se caracteriza pelo desejo súbito, espontaneidade e urgência. Por conta destas características, ela é vista como um momento de desequilíbrio psicológico, provocado por um sentimento dominante. Para Ciribeli e Barbosa (2017) estas compras não planejadas estão diretamente relacionadas com o desejo, trata-se de uma necessidade imediata, uma busca por satisfação pessoal e/ou aceitação social. Rook e Hoch (1985) apresentam cinco elementos-chave para descrever o comportamento de compras por impulso: o desejo súbito e espontâneo de agir, estado de desequilíbrio psicológico, conflito psicológico, redução da avaliação cognitiva dos atributos do produto e consumo sem levar em conta as consequências. Parece, portanto, haver

uma convergência no que se refere à espontaneidade e falta de planejamento do consumidor, que age movido por uma emoção sem considerar as possíveis consequências de suas escolhas.

Beatty e Ferrell (1998) desenvolveram um modelo causal do comportamento de compras por impulso e a relação com seus antecedentes. Ele é dividido em dois caminhos: endógeno e exógeno. O primeiro se refere às emoções positivas e negativas, já o segundo, é influenciado pelo prazer em comprar, a tendência de compra impulsiva, o tempo e os recursos disponíveis. Para estes autores, portanto, as compras por impulso podem ser motivadas por questões de cunho pessoal, mas também devido a fatores situacionais e ambientais. São influenciadas pela forma como o cliente recebe a informações do produto, a maneira como está exposto e um preço atrativo, por exemplo, mas também pela experiência que o indivíduo tem e pela expectativa criada.

Compras por impulso, parcelamento das compras, compras supérfluas, aliados à redução da renda, desemprego e falta de controle em relação aos gastos são fatores que contribuem para o acúmulo de dívidas (BONOMO; LAURETT; MAINARDES, 2017; MINELLA, 2017). A inadimplência, por sua vez, acontece quando não se honra uma dívida, e é uma das consequências do aumento do endividamento. O SPC Brasil e a CNDL (2018), em uma pesquisa sobre endividamento e impactos nas finanças do consumidor, constataram que 70% dos entrevistados deixaram de pagar ou pagaram com atraso ao menos uma conta no ano de 2017. Apontam esse quadro como consequência de uma má gestão das finanças pessoais e da queda do poder de compra dos brasileiros. Dentre as contas mais mencionadas destacam-se o cartão de crédito (39,3%), o plano de internet (27,6%), o plano de telefone fixo/celular (26,3%) e a TV por assinatura (25,1%). Segundo a Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - PEIC (2018), o total de famílias que admitiram estar endividadas alcançou a marca de quase 90%. O tipo de dívida relatado pelos entrevistados inclui cartão de crédito, cheque especial, cheque pré-datado, crédito consignado, crédito pessoal, carnês, financiamento de carros e casas, dentre outros. A pesquisa aponta o cartão de crédito como o principal tipo, com 73,7%, seguido do financiamento de carros com 9,7%, financiamento de casa com 8,8% e dos carnês com 4,5%.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae/SP (2011) apresenta como principais fatores que levam os consumidores à inadimplência: as dificuldades financeiras, o desemprego, a falta de controle nos gastos, as compras para terceiros, doenças e má fé. Afirma ainda, que a ocorrência maior desses fatores acontece em tempos de crise. Diante disso, pode-se entender que o endividamento é uma questão presente no cotidiano das pessoas. Os aspectos que as levam a esse ponto estão diretamente relacionados com a fonte de renda, a disponibilidade de crédito e à capacidade de gerir de maneira consciente suas finanças, principalmente, no que se refere ao planejamento e discernimento sobre o que é necessário e o que é dispensável.

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2018) evidencia as implicações que as dívidas causam no endividado e em sua família. Em um contexto macroeconômico, o aumento do endividamento afeta negativamente o consumo privado e, por conseguinte, o crescimento econômico do país. Ainda segundo esta pesquisa, no contexto individual o endividamento pode levar a consequências sociais e, principalmente, psicológicas, como perturbações da saúde física e mental, dissolução das famílias, alcoolismo, exclusão e até à marginalização. Para Diniz (2013), o estresse financeiro se refere à percepção de segurança financeira atual e à visão que as pessoas têm sobre sua situação futura. Souza (2017) o descreve como a relação entre a situação atual, os problemas causados e a falta de capacidade de solucioná-los, e que esse estado é antítese do estado de bem-estar financeiro. Segundo McGregor e Goldsmith (1998), o bem-estar financeiro é um sentimento baseado na busca pela proteção contra os riscos econômicos, como por exemplo, desemprego, doenças e falência. Para

Delafrooz e Paim (2011), pode ser conceituado como a satisfação com questões materiais e não materiais, a percepção dos recursos financeiros disponíveis, além do valor atribuído aos bens.

Em um relatório apresentado pelo *Consumer Financial Protection Bureau* – CFPB (2015), o órgão norte-americano define bem-estar financeiro como "[...] um estado de ser em que uma pessoa pode cumprir plenamente as obrigações financeiras atuais e contínuas, pode se sentir segura em seu futuro financeiro e é capaz de fazer escolhas que permitem aproveitar a vida.". Segundo a pesquisa, sentir-se no controle sobre as finanças do dia a dia, ou seja, saber gerenciar suas finanças, conseguir cobrir despesas e pagar as contas em dia são características de indivíduos que possuem um nível relativamente alto de bem estar financeiro. Aqueles com bem-estar financeiro possuem planos e metas financeiras, trabalham ativamente para economizar, visando, principalmente, a realização de objetivos tais como a compra de casa ou carro, pagamento de empréstimos estudantis e a aposentadoria. Tais indivíduos também têm a consciência de que podem fazer escolhas que lhes permitem aproveitar a vida, ou seja, não conseguem apenas satisfazer suas "necessidades", mas também podem realizar seus "desejos" (CFPB, 2015). O estudo aponta ainda que, o que influencia o nível de bem-estar financeiro desses indivíduos são: os comportamentos financeiros, o conhecimento financeiro, as características pessoais, o ambiente social e econômico e os estágios da vida.

Alcançar um alto nível de bem-estar financeiro não depende apenas do quadro econômico em que o indivíduo se encontra. Seus traços de personalidade, comportamentos, conhecimentos e capacidades financeiras também são de grande influência. Ou seja, é a junção entre o contexto e o comportamento do indivíduo que determina o nível de bem-estar financeiro que será atingido. O estresse financeiro, segundo Kim e Garman (2003) é tratado por pesquisadores como dificuldades econômicas, pressão econômica e tensão econômica. É a evolução de uma situação financeira atual, uma antecipação, é a percepção e as preocupações financeiras. Souza (2017) apresenta quatro características para aquelas pessoas que possuem alto grau de estresse financeiro. (1) Falta de controle sobre suas finanças e gastos, além da preocupação acerca da possibilidade de não ter condições de pagar suas contas ao final do mês; (2) ausência de fundos para emergências, o que impossibilita arcar com despesas inesperadas; (3) baixo autocontrole para atingir metas financeiras e/ou se programar para o futuro; (4) não tem autonomia nas escolhas pessoais, se elas possuírem consequências financeiras.

Muitos estudos foram realizados acerca do estresse financeiro e das suas consequências. Nos Estados Unidos, a *Financial Finesse* (2016) constatou em sua pesquisa que 60% de seus funcionários possuem algum nível de estresse financeiro, aponta ainda como decorrência de tal situação, a privação de sono, comer em excesso, o abuso de substâncias, fumar, problemas de saúde, ansiedade, depressão e problemas de relacionamento. A Associação Americana de Psicologia apresenta o dinheiro como um importante fator no nível de estresse dos americanos. Em seu último relatório divulgado, a APA (2017) mostrou que 62% dos americanos sentiram-se estressados por causa do dinheiro, a pesquisa mostra ainda que o estresse relacionado a questões financeiras pode ter um impacto significativo na saúde e bem-estar dos americanos. No Brasil, Souza (2017) constatou uma relação de causalidade estatisticamente significativa entre o estresse financeiro e o comportamento do brasileiro no ambiente de trabalho. O autor concluiu que quanto maior o nível de estresse financeiro, maior a probabilidade de se faltar ao trabalho, pincipalmente de forma injustificada. Visto isso, percebe-se que o estresse financeiro pode ter impacto em vários aspectos da vida das pessoas. Problemas psicológicos, emocionais, distúrbios alimentares e de sono e o absenteísmo são algumas das consequências de não se ter total controle sobre sua vida financeira.

Analisando o corpo teórico acima exposto, percebe-se que tanto a compra por impulso quanto o endividamento estão presentes no cotidiano das pessoas e, principalmente, impactam no estresse financeiro dos indivíduos. Nota-se que essa relação precisa ser mais explorada no contexto brasileiro, embora já existam pesquisas nacionais que tratam da correlação entre

compras por impulso e endividamento (BONOMO, 2013; CIRIBELI; BARBOSA, 2017; BONOMO; LAURETT; MAINARDES, 2017). Isto posto, no presente trabalho o nível de estresse financeiro foi considerado algo a ser influenciado, ou seja, uma variável dependente; enquanto a compra por impulso e o endividamento são as variáveis independentes.

3 METODOLOGIA

Para responder ao objetivo da pesquisa, realizou-se uma pesquisa quantitativa do tipo explicativo, uma vez que busca "identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos" (GIL, 2002:42); no caso em questão, o efeito das compras por impulso e do endividamento sobre o estresse financeiro. Quanto aos procedimentos técnicos, trata-se em uma pesquisa de levantamento, que para Mascarenhas (2012), consiste em colher informações de determinado grupo e, com o auxílio da estatística, tirar conclusões sobre o mesmo. Além de ter um melhor entendimento sobre o comportamento da população, visto que existe um contato direto com as pessoas estudadas. Gil (2002:51) afirma que tais pesquisas "caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer [...]". Já no que se refere ao desenvolvimento no tempo, caracteriza-se como um estudo seccional ou transversal, uma vez que os dados são coletados em um determinado período do tempo.

O instrumento de pesquisa utilizado neste estudo foi composto por escalas validadas para os construtos Estresse Financeiro (EF), Escala de Impulsividade (EI) e Escala de Endividamento (EE), além de um bloco de questões sobre a caracterização do respondente. Para mensurar o índice de estresse financeiro, usou-se a Escala *InCharge* de Estresse Financeiro/Bem-Estar Financeiro, desenvolvida por Prawitz et al. (2006), traduzida e validada no Brasil por Souza (2017); para a escala de impulsividade, utilizou-se a escala proposta por Rook e Fisher (1995) e para a escala de endividamento, a escala apresentada pela Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - CNC, ambas validadas por Bonomo (2013). Nesta pesquisa, optou-se por usar uma variação de 1 a 10 nas escalas, para aumentar a variabilidade das respostas obtidas.

O universo pesquisado foram os alunos do Curso de Administração de uma Universidade Federal do Rio Grande do Norte, composto por 476 alunos. A pesquisa contou com 158 respondentes válidos e a coleta se deu por meio de um questionário impresso e estruturado. Os questionários foram respondidos individualmente, sendo considerados como válidos após o preenchimento de todas as perguntas. O tempo para responder o questionário foi, em média, de 8 minutos, corroborando o tempo aferido no pré-teste.

Para fins de análise dos dados, utilizou-se a análise univariada para caracterização geral da amostra e análise multivariada para definir construtos e testar as hipóteses de pesquisa. Para averiguar a dimensionalidade dos construtos, optou-se pela análise fatorial exploratória (AFE), técnica que tem por objetivo sintetizar um conjunto de variáveis observadas em um menor número de fatores intrínsecos. A averiguação da adequabilidade dos dados para o uso da técnica se deu pelos testes por meio do teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), a matriz de correlações anti-imagem e o teste de Esfericidade de Bartlett. Utilizaram-se parâmetros de auto-valor e variância explicada para selecionar o número de fatores a serem extraídos. A confiabilidade das dimensões de cada construto foi aferida por meio do alfa de Cronbach, que aceitando-se valores a partir de 0,7, acatando o parâmetro considerado aceitável por Field (2009). Ainda no que se refere ao tratamento das variáveis, o bem-estar financeiro / estresse financeiro foi mensurado em sua forma métrica, por meio de escala likert. Para transformar a variável em nível de estresse financeiro, variando em categorias, utilizou-se a análise de *cluster,* que é tem por objetivos agrupar as observações segundo suas características, formando grupos homogêneos.

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

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com o objetivo de analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no estresse financeiro dos alunos do curso de Administração, aplicou-se 158 questionários com os estudantes em questão. O resultado da análise de cada construto, assim como a análise das relações entre eles está detalhada a seguir.

A variável **Estresse Financeiro (EF)** foi aferida por 8 indicadores. A análise de correlação destes itens apresentou correlações positivas e significantes entre si, variando entre 0,382 e 0,787. O resultado destas correlações não sugere sobreposição entre os itens, e indica que os dados podem ser submetidos à uma análise fatorial. Na escala utilizada, os maiores valores indicam alto bem-estar financeiro e os valores mais baixos indicam alto estresse financeiro. Com exceção dos itens EF1 (nível de bem-estar financeiro) e EF4 (despreocupação com as despesas), os demais apresentaram média inferiores à 5, sugerindo que estes indivíduos apresentam um alto estresse financeiro. Utilizou-se a técnica de análise fatorial exploratória (AFE) para tratar a variável índice de estresse financeiro. Para atestar a adequabilidade da amostra à análise fatorial, utilizou-se dos testes de KM) e de Esfericidade de Bartlett, e ambos indicam a adequação dos dados à técnica com (KMO = 0,884; Bartlett = 799,79, sig. 0,000). Como resultado da análise fatorial, os dados indicam que o índice de estresse financeiro é uma variável unidimensional, cuja confiabilidade foi estimada pelo alfa de *Cronbach* de 0,907, que indica que o construto é confiável. As comunalidades, cargas fatoriais e confiabilidade estimada do construto estão evidenciadas na Tabela 1.

Tabela 1 – Estresse Financeiro: estatística descritiva e extração de fator

Variáveis	Média (DP)	Comunalidades	Carga Fatorial Componente
EF1 – nível de bem-estar financeiro	5,0316 (2,460)	0,759	0,871
EF2 – satisfação com a situação financeira	4,6203 (2,417)	0,667	0,816
EF3 – conforto com a situação financeira	4,1013 (2,057)	0,772	0,879
EF4 – despreocupação com as despesas	5,1203 (2,817)	0,480	0,693
EF5 – confiança com despesas emergenciais	3,6203 (2,852)	0,496	0,704
EF6 – deixar de sair por falta de dinheiro	4,7342 (2,539)	0,617	0,786
EF7 – almejar o próximo salário	3,1076 (2,039)	0,467	0,683
EF8 – estresse com finanças no longo prazo	4,5759 (2,221)	0,730	0,854
Autovalor		4,987	
% variância explicada		62,342	
Alpha de Cronbach		0,907	

Fonte: elaborado pelos autores (2020).

Quase todos os valores de comunalidade estão acima de 0,5, com exceção de EF4, EF5 e EF7, o que indica o quão bem cada variável é explicada pelo fator. A carga fatorial demonstra alta correlação entre as variáveis e o fator, pois todas estão acima de 0,4 (FIELD, 2009); com

um autovalor de 4,987, nota-se que 62,34% do construto "estresse financeiro" é explicado pelas variáveis do estudo.

Para transformar o índice de estresse financeiro em uma variável categórica "nível de estresse financeiro", utilizou-se a análise de *cluster*. Optou-se pelo método hierárquico para determinar o número de grupos a serem formados. A análise do dendograma indicou a formação de três grupos. A seguir, utilizou-se o agrupamento de K-médias a fim de separar os indivíduos nestes grupos. O teste de análise de variância indicou que os perfis dos grupos são estatisticamente diferentes (F=410,602; Sig. 0,000), ou seja, os indivíduos que estão nos grupos apresentam níveis de estresse financeiro distintos entre si. O primeiro grupo formado foi composto por 23 indivíduos (14,58% da amostra). A média do índice de estresse financeiro deste grupo é 7,41, o que indica alto bem-estar financeiro / baixo estresse financeiro. O segundo grupo, formado por indivíduos com estresse moderado, é composto por 66 estudantes, representando 41,77% da amostra e apresentou média de 5,17. Por fim, o maior grupo foi formado por indivíduos com alto nível de estresse. Este grupo foi composto por 69 indivíduos, que apresentaram média 2,58.

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

A Escala de Impulsividade foi mensurada por 11 indicadores. A análise de correlação dos itens apresentou correlações positivas e significantes, variando entre 0,122 e 0,709. Tal resultado não sugere sobreposições e indica que os dados podem ser submetidos a uma análise fatorial. O indicador EI10 (planejamento de compras) foi medido em escala reversa, pois seu sentido se encontra oposto aos demais itens, logo fez-se necessário inverter os valores atribuídos na escala. Analisando o construto Escala de Impulsividade, nota-se que com exceção dos itens (compras não planejadas) EI1, (promoções) EI5 e (imprudência nas compras) EI11, as demais variáveis possuem médias abaixo de 5, o que sugere uma tendência dos indivíduos em discordar das demais afirmativas. Utilizou-se a técnica de análise fatorial exploratória para tratar a variável compras por impulso. Para atestar a adequabilidade da amostra à análise fatorial, utilizou-se dos testes de KMO e de Esfericidade de Bartlett, e ambos indicam a adequação dos dados à técnica (KMO = 0,845; Bartlett = 817,468, sig. 0,000). Como resultado da análise fatorial, os dados indicam que a variável compras por impulso é composta por três dimensões que estão demonstradas na Tabela 2 e detalhadas em sequência.

Tabela 2 – Compras por Impulso: estatística descritiva e extração de fatores

Variáveis	Média (DP)	Comunalidades	Cargas fatoriais		
			1	2	3
EI1 – compras não planejadas	5,2215 (2,677)	0,692		**0,901**	
EI2 – influência das vitrines	4,0633 (2,187)	0,491	**0,591**		
EI3 – manipular produtos	3,9367 (1,983)	0,593	**0,795**		
EI4 – indicação de terceiros	4,1835 (2,095)	0,507	**0,735**		
EI5 – promoções	6,8861 (2,568)	0,412		**0,482**	
EI6 – conforto visual	4,7595 (2,325)	0,33	**0,478**		
EI7 – sentimento do momento	4,6392 (2,571)	0,614			**0,684**
EI8 – bom-humor como estímulo	4,0886 (2,327)	0,635			**0,874**
EI9 – tristeza como estímulo	3,6076 (2,214)	0,49			**0,607**
EI10_R – planejamento das compras	4,5506 (2,597)	0,435		**0,638**	
EI11 – imprudência ao comprar	5,4177 (2,429)	0,509		**0,613**	

Autovalor	5,061	1,319	1,126
% Variância Explicada	46,00%	11,98%	10,23%
Alpha de Cronbach	0,788	0,814	0,837

Fonte: elaborado pelos autores (2020).

O fator 1 é formado por quatro itens e tem o autovalor igual a 5,061, o que explica 46,006% da variância total. A confiabilidade foi demonstrada pelo alfa de Cronbach de 0,788. Esta dimensão é composta pelas variáveis "influência de vitrines" (EI2), "manipular produtos" (EI3), "indicação de terceiros" (EI4) e "atmosfera de loja" (EI6), que indicam questões ligadas à recepção dos estímulos por meio dos sentidos. Assim, denominou-se o fator como **Fatores Sensoriais (EI_Sens)**. O fator 2, também formado por quatro variáveis, tem o autovalor igual a 1,319, o que explica 11,988% da variância total. Para esse fator, o coeficiente alfa de Cronbach estimado foi de 0,814. Composto pelos itens "compras não planejadas" (EI1), "promoções" (EI5), "planejamento de compras" (EI10_R) e "imprudência nas compras" (EI11), esta categoria trata de questões essenciais ao conceito relativos a compras por impulso e recebeu a denominação de **Fatores Intrínsecos (EI_Intrins)**. Já o fator 3 é composto de três itens e um autovalor de 1,126, o que explica 10,233% da variância total. O Alfa de Cronbach foi estimado em 0,837. Formado pelas variáveis "sentimento" (EI7), "sentimento de alegria" (EI8) e "sentimento de tristeza" (EI9), o fator recebeu o nome de **Fatores Estritamente Emocionais (EI_Emoc)**.

A variável endividamento foi medida por 14 indicadores. A análise de correlação dos itens apresentou correlações positivas e significantes, variando entre 0,023 e 0,870. O resultado destas correlações não sugere sobreposição entre os itens e para atestar a adequabilidade da amostra à análise fatorial, utilizou-se dos testes de KMO (0,765) e de Esfericidade de Bartlett (998,694, sig. 0,000). Foram excluídas da análise as variáveis que apresentaram baixa comunalidade e baixa carga fatorial para todos os fatores. Como resultado da análise fatorial, os dados indicam a extração de três fatores, de que estão discriminados na Tabela 3.

Tabela 3 – Endividamento: estatística descritiva e extração de fatores

Variáveis	**Média (DP)**	**Comunalidades**	**Cargas fatoriais**		
			1	**2**	**3**
EE1 - comprometimento da renda com dívidas	5,411 (2,783)	0,529	**0,675**		
EE2 - compras parceladas com cartão	5,531 (3,286)	0,687	**0,815**		
EE3 - portar cartões	5,708 (3,178)	0,583	**0,76**		
EE5 - ter contratado crédito pessoal	1,784 (2.106)	0,26		**0,502**	
EE6 - ter carnês a pagar	2,987 (2,666)	0,213		**0,424**	
EE7 - pagamento com cheque pré-datado	1,196 (0,967)	0,122		**0,32**	
EE8 - compre agora, pense depois	3,132 (2,266)	0,529	**0,666**		
EE9 - comprometimento do orçamento	6,303 (2,832)	0,937			**0,939**
EE10 - ter dívidas por falta de planejamento	6,702 (2,751)	0,813			**0,853**
EE11 - endividado e comprando a crédito	4,430 (2,980)	0,793	**0,877**		
EE12 - ter dívidas em atraso	1,829 (1,935)	0,711		**0,829**	
EE13 - pagamento de dívidas em atraso	2,645 (2,977)	0,572		**0,728**	
Autovalor			4,244	2,129	1,126
% Variância Explicada			35,36%	17,74%	10,23%
Alpha de Cronbach			0,882	0,695	0,837

Fonte: elaborado pela autora (2019).

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

continuidade do uso do crédito disponibilizado. Assim, o fator foi denominado **Uso intensivo de Crédito (EE_Cred)**. O segundo fator possui um autovalor igual a 2,129, explicando 17,745% da variância total, e o alfa de *Cronbach* estimado de 0,695, que indica uma confiabilidade aceitável. Também composto de cinco itens, "ter contratado crédito pessoal" (EE5), "ter carnês a pagar" (EE6), "pagamento com cheque pré-datado" (EE7), "ter dívidas em atraso" (EE12) e "pagamento de dívidas sempre em atraso" (EE13), este fator remete a um comportamento recorrente, cuja origem se dá em um momento anterior. Assim, este fator recebeu a denominação **Problemas com Dívidas (EE_Div)**. Com um autovalor igual a 1,538, o que explica 12,820% da variância total; e um alfa de Cronbach de 0,930, o terceiro e último fator é composto por dois itens: "comprometimento do orçamento" (EE9) e "ter dívidas por falta de planejamento" (EE10). Uma vez que o orçamento é um tipo de planejamento, observa-se que esta é a essência do fator formado. Por isso, esta dimensão foi denominada **Ausência de Planejamento (EE_AusPlan)**.

Com o objetivo de analisar a influência das compras por impulso e do endividamento no nível de estresse financeiro, enquanto variável categórica, dos alunos do curso de administração, utilizou-se a análise discriminante. Através da técnica, objetiva-se obter um modelo que permitam classificar os indivíduos nas categorias Alto Estresse, Estresse Moderado e Baixo Estresse, a partir das variáveis da pesquisa. A Tabela 4 mostra os dados das funções discriminantes, seus coeficientes e testes de igualdade de médias para as categorias. A partir das saídas da análise discriminante na Tabela 4, e considerando um nível de significância α = 5%, percebe-se que apenas a variável Fatores Sensoriais (EI_Sens), uma dimensão do construto Compras por Impulso tem o nível de significância maior que 0,05 e não rejeita a hipótese nula. Isso sugere que apenas essa variável não é significante para proporcionar a diferenciação dos casos entre os grupos.

Tabela 4 – Funções Discriminantes

	Lambda de Wilks	F	Sig.	Coeficientes da função canônica 1	Coeficientes da função canônica 2
EI_Sens	,995	,392	**,677**	***	***
EI_Intrins	,885	10,047	,000	-,041	,529
EI_Emoc	,946	4,391	,014	,101	-,222
EE_Cred	,809	18,348	,000	,262	,098
EE_Div	,934	5,495	,005	,117	-,07
EE_AusPlan	,778	22,159	,000	,286	-,215
Constante				-2,521	-,989
Teste de funções	Lambda de Wilks	Qui-quadrado		Sig.	
1 até 2	,630	70,351		,000	
2	,940	9,505		,091	

Fonte: elaborada pelos autores (2020).

A análise dos autovalores evidenciou que duas funções correspondem a 100% da variância explicada em relação à diferença entre grupos; a correlação canônica indica que a função 1 explica aproximadamente 33% da discriminação entre os grupos, enquanto a função 2 explica 6% ($0{,}246^2 = 0{,}060$) da discriminação entre grupos. Para testar a significância das funções discriminantes, utilizou-se o teste Lambda de Wilks. O objetivo do teste é obter uma significância abaixo de 0,05, indicando que as médias devem ser significativamente diferentes para melhor discriminar os grupos. O teste das funções "1 até 2" apresenta o teste para as duas funções ao mesmo tempo. A significância igual a 0,000, ou seja, menor que 0,05, indica que a função discriminante é altamente significativa. O teste das funções "2", por sua vez, trata a função 2 separadamente e a sig. = 0,091, indica que a função 2 não consegue classificar os casos quando considerada sozinha. A partir dos dados da Tabela 4, obtém-se as seguintes funções discriminantes:

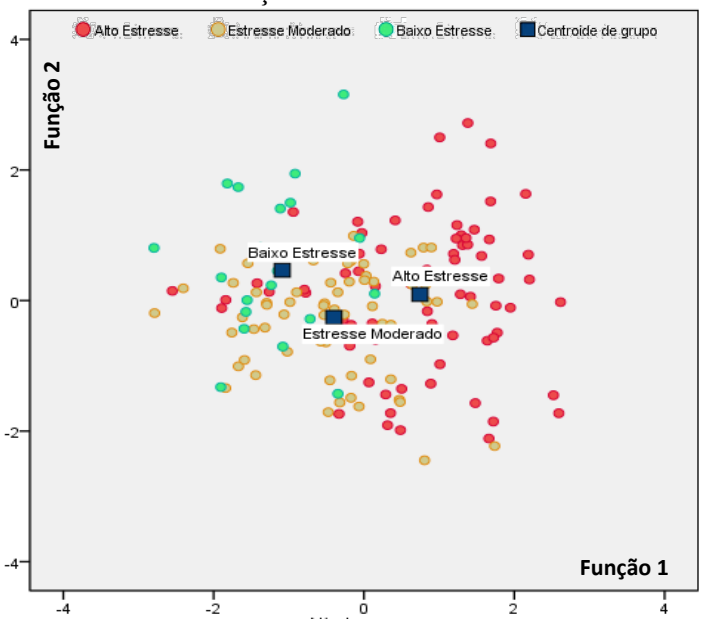
Z1 = - 2,521 – 0,041EI_Intrins + 0,101EI_Emoc + 0,262EE_Cred + 0,117EE_Div + 0,286EE_AusPlan

Z2 = - 0,989 + 0,529EI_Intrins – 0,222EI_Emoc + 0,098EE_Cred – 0,070EE_Div – 0,215EE_AusPlan

Onde: Z1; Z2 = escores discriminantes do nível de endividamento; EI_Intrins = Fatores intrínsecos; EI_Emoc = Fatores estritamente emocionais; EE_Cred = Uso intensivo de crédito; EE_Div = Problemas com dívidas e EE_AusPlan = Ausência de planejamento.

A partir da análise do Gráfico 1, observa-se a distribuição dos casos classificados por cores, e a centroide de cada grupo, em destaque. Os casos classificados em amarelo representam o grupo baixo estresse financeiro, os casos classificados como estresse moderado estão em verde e os casos classificados como alto estresse aparecem na cor azul. Horizontalmente, observa-se o efeito discriminatório significante da função canônica 1 sobre os casos, enquanto verticalmente observa-se o efeito da função canônica 2, que não atingiu um nível de significância aceitável.

Gráfico 1 – Funções Discriminantes Canônicas



Fonte: elaborado pelos autores (2019)

A fim de avaliar o poder de classificação das equações do modelo, comparou-se o nível de estresse financeiro calculado e o nível de estresse financeiro atribuído pela função discriminante. Para que possa ser considerado que a classificação é razoável, o mínimo necessário é que a porcentagem de acerto seja maior que a probabilidade de classificação de cada caso em cada categoria mais 25% (% acerto > pi + 25%). No presente estudo, como são três categorias, a probabilidade de cada caso ser classificado em cada grupo é de 33,333%. Logo, com 60,1% > 33,333% + 25%, pode-se afirmar que o modelo possui uma classificação razoável. O resultado da classificação está disposto na Tabela 5.

Tabela 5 – Resultados da Classificação da Análise Discriminante

Resultados da classificação[a]		
Níveis	**Associação ao grupo prevista**	**Total**

	Alto Estresse	Estresse Moderado	Baixo Estresse	
Alto Estresse	45 (65,2%)	14 (20,3%)	10 (14,5%)	69
Estresse Moderado	14 (21,2%)	34 (51,5%)	18 (27,3%)	66
Baixo Estresse	1 (4,3%)	6 (26,1%)	16 (69,6%)	23

a. 60,1% de casos originais agrupados corretamente classificados.
Fonte: elaborado pelos autores (2020).

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

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

$$BF = \beta l + \beta 2\ EI_Sens + \beta 3\ EI_Intrins + \beta 4\ EE_Div + \beta 5\ EE_AusPlan + \varepsilon i$$

Onde: BF = Bem-estar Financeiro; βn = Coeficientes da Regressão; EI_ = Fatores Sensoriais; EI_Intrins = Fatores Intrínsecos; EI_Emoc = Fatores Estritamente Emocionais; EE_Cred = Uso Intensivo do Crédito; EE_Div = Problemas com Dívidas; EE_AusPlan = Ausência de Planejamento e εi = Resíduos da Regressão.

Os seguintes pressupostos para a regressão foram observados: a linearidade, normalidade dos resíduos, ausência de multicolinearidade e homocedasticidade. A linearidade entre as variáveis dependentes e a variável independente foi observada por meio da correlação linear (Tabela 6). Observou-se que à exceção dos fatores sensoriais, dimensão da variável compras por impulso, as demais variáveis apresentam correlação significativa, e todas apresentam correlação negativa com o bem-estar financeiro, ou seja, são diretamente relacionadas ao estresse financeiro.

Tabela 6 – Correlações das variáveis independentes com a variável dependente

Correlação		EI_Sens	EI_Intrins	EI_Emoc	EE_Cred	EE_Div	EE_AusPlan
Correlação de Pearson	BF	-,025	-,295	-,226	-,431	-,294	-,517
Sig.		,377	,000	,002	,000	,000	,000

Fonte: elaborado pelos autores (2020).

Em relação aos resíduos, verificou-se que apresenta normalidade pela análise visual do gráfico de normalidade dos resíduos padronizados. A análise da homocedasticidade foi realizada a partir do gráfico de dispersão; sendo permitido concluir a ausência do padrão de variabilidade, corroborando com a adequação do modelo testado.

A Tabela 7 traz as informações do modelo testado, incluindo o teste Durbin-Watson sobre a autocorrelação dos erros e o teste VIF. Com valores esperados entre 0 e 4, os valores do teste Durbin-Watson próximos a 2 indicam a inexistência de correlação dos erros. O resultado obtido (1,903) demonstra a adequação do modelo. Observados estes pressupostos, procedeu-se com a análise do modelo. Em relação à multicolinearidade, observou-se o teste VIF (fator de inflação da variância). O valor máximo para este teste é 10, enquanto os valores ideais são aqueles próximos a 1. Os resultados obtidos se encontram entre 1,172 e 2,659, indicando a ausência de relação linear entre as variáveis dependentes do modelo.

Tabela 7 – Resultados da Análise de Regressão Múltipla

Variável explicativa	**Coeficientes**	**Erro padrão**	**Estatística t**	**p – value**	**Teste VIF**
EI_Sens	,216	,094	2,294	,000	1,684
EI_Intrins	,038	,097	,395	,023	2,659
EI_Emoc	-,061	,079	-,771	**,694**	1,778
EE_Cred	-,234	,074	-3,169	**,442**	2,128
EE_Div	-,150	,074	-2,029	,002	1,172
EE_AusPlan	-,288	,052	-5,501	,044	1,349
Descrição		Valor			
R		,616[a]	Durbin-Watson		1,903
R^2		0,379	Teste F		15,355
R^2 ajustado		0,354	Sig. (Teste F)		0,000

Fonte: elaborado pelos autores (2019).

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

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

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

$$BF = 6,844 + 0,216\ EI_Sens + 0,038\ EI_Intrins - 0,150\ EE_Div - 0,288\ EE_AusPlan$$

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

Foram utilizadas duas técnicas para mensurar o efeito das compras por impulso e do endividamento sobre o estresse financeiro. Pela análise discriminante, as dimensões de compras por impulso e de endividamento foram consideradas elementos úteis para categorizar indivíduos nos três níveis de estresse financeiro (alto estresse, estresse moderado e baixo estresse). A única dimensão que não foi significativa neste modelo foi a dimensão da escala de impulsividade ligada aos fatores sensoriais. A única variável com sinal negativo neste modelo, foram os fatores intrínsecos da escala de impulsividade, sugerindo que quanto menor a imprudência ao comprar, mais baixo o nível de estresse financeiro. As demais variáveis da primeira função discriminante, pelo sinal positivo, sinalizam que as demais variáveis contribuem para o aumento do nível do estresse financeiro. Já pelos resultados da regressão linear múltipla, as dimensões das compras por impulso (fatores sensoriais e fatores intrínsecos) afetam negativamente o estresse financeiro (positivamente o bem-estar financeiro), agindo como redutores do estresse financeiro; enquanto o endividamento está relacionado de forma positiva com o estresse financeiro (negativamente o bem-estar financeiro). Os resultados parecem supor que as compras por impulso provocam efeitos na redução do estresse que extrapolam as consequências financeiras deste hábito de consumo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

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

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

No que se refere ao nível de estresse financeiro dos alunos, usou-se a Escala *InCharge* de Estresse Financeiro/Bem-Estar Financeiro, que foi desenvolvida por Prawitz et al. (2006). O índice obtido foi de 4,36, o que indica um alto estresse financeiro / bem-estar financeiro baixo. Por meio da análise discriminante formaram-se três grupos “Alto Estresse”, “Estresse Moderado” e “Baixo Estresse”, com 43,7%, 41,8% e 14,5%, respectivamente. Logo, conclui-se que os alunos do curso de Administração estão com o nível de estresse financeiro elevado. Uma razão possível para este fenômeno pode residir na faixa de renda do grupo pesquisado. Em um contexto de baixa renda, os efeitos das compras por impulso e do endividamento podem ter maior impacto sobre o nível de estresse financeiro.

Considerando as relações entre compras por impulso e endividamento sobre o estresse financeiro, os resultados apontaram correlações baixas e positivas entre as dimensões da escala impulsividade e o estresse financeiro, e correlações médias e positivas entre o endividamento e o estresse financeiro. Ao analisar o modelo com todas as variáveis significantes, a análise de regressão linear múltipla demonstrou que as compras por impulso estão negativamente relacionadas com o nível de estresse financeiro (positivamente relacionadas com o bem-estar financeiro); ou seja, as compras por impulso tem um efeito redutor do estresse financeiro, que contraria a ideia de que as compras por impulso teriam efeitos diretos sobre o estresse financeiro.

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

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

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

REFERÊNCIAS

ANETOH, J. C. *et al.* Sensory Attributes of Malt Drinks and Consumer Purchase Decisions. *Journal of Food Products Marketing*, v. 26, n. 5, p. 317–343, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/10454446.2020.1767748>.

BEATTY, Sharon E.; FERRELL, M. Elizabeth. Impulse Buying: Modeling Its Precursors. **Journal Of Retailing**, New York, v. 74, n. 2, p.166-191, 1998.

BILLIEUX, J., ROCHAT, L., REBETEZ, M. M. L., & VAN DER LINDEN, M. Are all facets of impulsivity related to self-reported compulsive buying behavior?. **Personality and Individual Differences**, V. 44, n. 6, 1432-1442, 2008

BONOMO, Brunno. **uma análise da relação entre a compra não planejada e o endividamento pessoal.** 2013. 74 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração de Empresas, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, Vitória, 2013.

BONOMO, Brunno; MAINARDES, Emerson Wagner; LAURETT, Rozelia. Compra não Planejada e Endividamento Pessoal: Uma Análise de Relação. **Revista Administração em Diálogo - RAD**, v. 19, n. 3, p. 49-69, ago. 2017.

CATARINA, Graciele Maria Frois Santa. **Aspectos Influenciadores de Compras Planejadas e não Planejadas:** uma análise com cluster e regressão logística. 2009. 84 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2009.

CHEN, Y. *et al.* How do product recommendations affect impulse buying? An empirical study on WeChat social commerce. *Information and Management*, v. 56, n. 2, p. 236–248, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.im.2018.09.002>

CIRIBELI, João Paulo; BARBOSA, Priscila. Análise de Cluster com os Alunos do Curso de Administração: um paralelo entre as compras não planejadas e o endividamento. **Revista Científica FAGOC - Multidisciplinar**, v. 2, n. 2, 2017.

Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) (Org.). **Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - PEIC.** 2018.

Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). **Financial well-being: the goal of financial education.** 2015.

DINIZ, Anna Paula Carvalho. **Bem-Estar Financeiro:** uma análise multifatorial do comportamento maranhense. 150 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2013.

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

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

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

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas S.a., 2002.
GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de Pesquisa Social.** 6. ed. São Paulo: Atlas S.a., 2008.
KIM, Jinhee; GARMAN, Eric Thomas. Financial Stress and Absenteeism: An Empirically Derived Research Model. **Financial Counseling and Planning**, v. 14, n. 1, p.31-42, jan. 2003.
KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios De Marketing.** 15. ed. São Paulo: Pearson Brasil, 2014.
MASCARENHAS, Sidnei Augusto (Org.). **Metodologia Científica**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012
MINELLA, João Marcos; BERTOSSO, Henrique; PAULI, Jandir; CORTE, Vitor Francisco Dalla. A Influência do Materialismo, Educação Financeira e Valor Atribuído ao Dinheiro na Propensão ao Endividamento de Jovens. **Gestão & Planejamento-G&P**, v. 18, 2017.
OLIVATO, Herica; SOUZA, Patricia Keli Botari de. Endividamento: um estudo preliminar dos fatores contribuintes. **Anais do 1º Simpósio de Educação e do 1º Encontro Científica de Educação da Unisalesiano, Lins/São Paulo**, 2007.
PORPINO, Gustavo; PARENTE, Juracy. Antecedentes e consequências da compra impulsiva: um estudo exploratório. In: **Congresso online–Gestão, educação e promoção da saúde**. 2013.
PRAWITZ, Aimee D. et al. InCharge Financial Distress/Financial Well-Being Scale: Development, Administration, and Score Interpretation. **Financial Counseling And Planning**, Issue, v. 17, p.34-50, jan. 2006.
ROOK, Dennis W. "The Buying Impulse," **Journal of Consumer Research**, 14 (September): 189-199. 1987.
ROOK, Dennis W.; HOCH, Stephen J.. Consuming Impulse. **na - Advances In Consumer Research**, Provo, v. p.23-27, 1985.
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/SP) (Org.). **Inadimplência: como evitar e resolver.** 2011.
Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) (Org.). **Endividamento e impacto nas finanças do consumidor.** 2018. Disponível em: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/An%C3%A1lise-Endividamento-e-Impactos-nas-Financas-do-Consumidor.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2018.
Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) (Org.). **Os influenciadores das compras por impulso.** 2015. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/analise_os_influenciadores_das_compras_por_impulso.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2018.
Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) (Org.). **Uso do crédito.** 2018. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/4616>. Acesso em: 25 jul. 2018.
SOLOMON, Michael R.. **O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo.** 11. ed. Porto Alegre: Bookman Editora Ltda, 2016. 586 p. Tradução de: Beth Honorato.
SOUZA, Fabio Tosta Gadelha. **os efeitos do estresse financeiro no ambiente de trabalho brasileiro.**2017. 53 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2017.
STRESS IN AMERICA: The State of Our Nation: American Psychological Association, 2017. Disponível em: <https://www.apa.org/news/press/releases/stress/2017/state-nation.pdf>. Acesso em: 06 set. 2018.
TOPCU, Y.; DAĞDEMIR, V. Turkish Consumer Purchasing Decisions Regarding PGI-

labelled Erzurum Civil Cheese. *Alınteri Zirai Bilimler Dergisi*, v. 32, n. 2, p. 69–80, 2017.
VAZQUEZ, D. *et al.* Investigating narrative involvement, parasocial interactions, and impulse buying behaviours within a second screen social commerce context. *International Journal of Information Management*, v. 53, n. May, p. 1–12, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102135>.