

MINHAS FINANÇAS NA PANDEMIA: DETERMINANTES DA PERDA DE SATISFAÇÃO COM AS CONDIÇÕES FINANCEIRAS

MY FINANCES DURING THE PANDEMIC: DETERMINANTS OF LOSS OF SATISFACTION WITH FINANCIAL CONDITIONS

Vanessa Martins Valcanover

Doutoranda em Administração – PPGADM/UFSC

E-mail: vanessamvalcanover@gmail.com

Ana Luiza Paraboni

Professora da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC

E-mail: anaparaboni@gmail.com

Ani Caroline Grigion Potrich

Professora da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC

E-mail: anipotrich@gmail.com

Kelmara Mendes Vieira

Professora da Universidade Federal de Santa Maria – UFSM

E-mail: kelmara.vieira@ufsm.br

Recebido em 5 de agosto de 2022

Aprovado em 3 de novembro de 2022

RESUMO

Esta pesquisa verificou a situação financeira dos brasileiros após o início da pandemia da COVID-19, sendo analisados o nível de satisfação financeira, a capacidade de gerenciamento financeiro, os níveis de conhecimento, atitude e comportamento financeiros e de impulsividade, e estudados os possíveis determinantes da mudança no nível de satisfação financeira na pandemia. Realizou-se pesquisa *survey online*, com questionário respondido por 264 indivíduos. Os resultados indicaram que boa parte da amostra viu seu nível de satisfação financeira cair com a pandemia. Os níveis de conhecimento, atitude e comportamento financeiros foram bons, enquanto o nível de impulsividade indicou pequena disposição para tomada de atitudes impensadas. A análise dos determinantes da mudança (redução) no nível de satisfação com as condições financeiras antes e após a pandemia indicou que determinantes significativos são o uso de reservas financeiras, redução na renda, maiores dificuldades em pagar contas em dia, durante a pandemia, e possuir maior conhecimento financeiro, os quais levaram a uma maior redução no nível de satisfação financeira. Por outro lado, a melhor atitude financeira resultou em uma menor perda de satisfação. A redução no nível de satisfação com as finanças desde o início da pandemia pode estar, ainda, atrelado ao isolamento social que ocasionou o fechamento de muitos comércios e indústrias, gerando desemprego, assim como ao atraso ou escassez de políticas governamentais efetivas e ao aumento da inflação, que tem corroído o poder de compra dos brasileiros.

Palavras-chave: Situação financeira; Pandemia; Alfabetização financeira; Impulsividade; Finanças pessoais.

ABSTRACT

This research verified the financial situation of Brazilians after the beginning of the COVID-19 pandemic, analyzing the level of financial satisfaction, financial management capacity, levels of financial knowledge, attitude and behavior and impulsivity, and studying the possible determinants of the change in the level of financial satisfaction in the pandemic. An online survey was carried out, with a questionnaire answered by 264 individuals. The results indicated that a good part of the sample saw their level of financial satisfaction drop with the pandemic. The levels of financial knowledge, attitude and behavior were good, while the level of impulsiveness indicated little willingness to take thoughtless attitudes. The analysis of the determinants of change (reduction) in the level of satisfaction with financial conditions before and after the pandemic indicated that significant determinants are the use of financial reserves, reduction in income, greater difficulties in paying bills on time, during the pandemic, and having greater financial knowledge, which led to a greater reduction in the level of financial satisfaction. On the other hand, the better financial attitude resulted in a lower loss of satisfaction. The reduction in the level of satisfaction with finances since the beginning of the pandemic may also be linked to the social isolation that caused the closure of many businesses and industries, generating unemployment, as well as the delay or scarcity of effective government policies and the increase in inflation, which has eroded the purchasing power of Brazilians.

Keywords: Financial situation; Pandemic; Financial literacy; Impulsivity; Personal finances.

1 INTRODUÇÃO

De acordo com a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (CNC, 2021) o percentual de famílias brasileiras com dívidas em dezembro de 2020 aumentou tanto com relação ao mês anterior quanto na comparação com dezembro de 2019. O número de famílias com dívidas em cheque pré-datado, cartão de crédito, cheque especial, carnê de loja, empréstimo pessoal, prestação de carro e seguro foi de 66,3% em dezembro de 2020, mantendo-se próximo ao recorde histórico de 66,6%, alcançado em abril de 2020, maior percentual desde o início da realização da pesquisa, em janeiro de 2010.

Esse cenário ocorre em meio a pandemia da COVID-19, doença causada pelo novo Coronavírus. Ao ser declarada a situação de pandemia, em março de 2020, pela Organização Mundial da Saúde (OMS), o Ministério da Saúde no Brasil precisou dispor sobre medidas para enfrentamento do Coronavírus, como o isolamento social (BRASIL, 2020a). A fim de minimizar os efeitos negativos na economia, o Governo Federal lançou o Programa Emergencial para a Manutenção dos Empregos (MP 936/2020), permitindo aos empregadores reduzirem em 25% a jornada de trabalho de funcionários por acordo individual expresso (BRASIL, 2020b). Para os que recebiam valor igual ou inferior a R\$ 3.135, a redução poderia ser de 50% ou 70%, tendo-se, ainda, a possibilidade de suspensão do contrato de trabalho temporariamente. Em consequência à essas medidas e à quarentena, a qual impossibilita que muitos trabalhadores autônomos continuem suas jornadas, cidadãos têm visto suas rendas mensais caírem abruptamente, dificultando a gestão das finanças familiares (DEWI *et al.*, 2022)

Nesse contexto de maior necessidade de gerenciamento das finanças pessoais, tem crescido o interesse mundial pela alfabetização financeira como uma habilidade-chave de vida. A alfabetização financeira pode ser definida como uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para se tomar decisões financeiras e se alcançar o bem-estar financeiro individual (OECD, 2015). Ser alfabetizado financeiramente não só facilita a inclusão financeira dos indivíduos na sociedade, como também

é vital para a eficaz gestão do dinheiro e do planejamento financeiro de longo prazo (ATKINSON; MESSY, 2015).

Verifica-se, então, que ser alfabetizado financeiramente está intimamente ligado a ter autocontrole no momento da tomada de decisão. Nesse sentido, Kahneman (2012) salienta que os indivíduos possuem um processo dual de raciocínio, pois em muitos casos é necessário tomar determinada decisão de maneira rápida e intuitiva, enquanto em outras situações é preciso pensar de forma mais lenta, deliberada e trabalhosa. O Sistema 1 é o pensamento rápido, intuitivo, que opera automática e rapidamente, sem esforços e nenhuma percepção de controle. Já o Sistema 2 fornece um processamento mais detalhado e específico que talvez solucione o problema no momento, principalmente porque esse tende a aumentar o esforço quando detecta um erro prestes a ser cometido, bem como dominar os impulsos do sistema intuitivo.

A impulsividade também se apresenta como um fator relevante para a tomada de decisões, a qual pode estar ligada com o gerenciamento financeiro do indivíduo. Autores conceituam a impulsividade como "uma predisposição para reações rápidas e não planejadas a estímulos internos ou externos, sem levar em conta as consequências negativas dessas reações para o indivíduo impulsivo ou para os demais" (MOELLER *et al.*, 2001). Com isso, pode estar relacionada ao comportamento de compras compulsivas, materialismo e ao próprio endividamento.

Frente a este cenário, em que muitas empresas adotaram a redução da jornada de trabalho, e ainda a possibilidade de suspensão do contrato de trabalho temporariamente, fica o questionamento de como os brasileiros que tiveram suas rendas afetadas diante da pandemia estão gerenciando seus recursos financeiros. Assim, este estudo tem como problema de pesquisa: Como está a situação financeira dos indivíduos após o início da pandemia da Covid-19?

Como objetivo principal, a pesquisa busca verificar a situação financeira dos brasileiros após o início da pandemia da COVID-19. Além disso, tem-se como objetivos específicos: identificar o nível de satisfação financeira antes e após o início da pandemia; verificar se os indivíduos se sentem capazes de gerenciar suas finanças após o início da pandemia; analisar os níveis de conhecimento, atitude e comportamento financeiros dos indivíduos; identificar se os indivíduos apresentam traços de impulsividade; e analisar se a mudança no nível de satisfação financeira, considerando o período antes e depois do início da pandemia, é determinada por variáveis como a impulsividade, o sexo, a alfabetização financeira e as mudanças na capacidade de quitar dívidas e no uso de reservas de emergência.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

O conceito de alfabetização financeira muitas vezes tem sido utilizado como um sinônimo para educação financeira. Nesse sentido, Huston (2010) explica que a alfabetização financeira é composta por duas dimensões: primeiro, pelo entendimento, que engloba o

conhecimento financeiro pessoal ou a educação financeira em si; e, segundo, pela aplicação, isto é, pelo uso desses conhecimentos na gestão das próprias finanças. Desta forma, é possível verificar que, na verdade, a educação financeira é apenas uma parte dentro do amplo espectro envolvido pela alfabetização financeira. A OECD (2015) apresenta uma definição mais completa, ao afirmar que a alfabetização financeira consiste em uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras sólidas e, em última instância, alcançar o bem-estar financeiro individual.

Lusardi e Mitchell (2008) salientam que a alfabetização financeira está ligada com a capacidade das pessoas em se planejarem financeiramente para o futuro, o que abrange também suas aposentadorias. Uma vez que em muitos países são os indivíduos, e não os empregadores e governos, os responsáveis por gerenciar as finanças da aposentadoria, é indispensável que a população se torne mais alfabetizada financeiramente para ter mais sucesso e bem-estar financeiro na aposentadoria. Ainda, a OECD (2018) destaca que as nações podem mensurar os níveis de alfabetização financeira de sua população para identificar grupos-alvo e priorizar iniciativas, ao mesmo tempo em que permite verificar se os esforços nacionais pela educação financeira estão sendo implementados de acordo com as boas práticas internacionais, recomendadas pela própria OECD.

Diversas pesquisas empíricas foram realizadas para mensurar o nível de alfabetização financeira de diferentes grupos (GOYAL; KUMAR, 2021). Uma das pesquisas mais antigas sobre o tema é a de Chen e Volpe (1998), os quais analisaram 924 alunos de cursos de graduação nos Estados Unidos de forma a conhecer sua alfabetização financeira pessoal. Os resultados demonstraram que mulheres, estudantes de classes mais baixas, com menos de 30 anos, ou com pouca experiência profissional possuem níveis mais baixos de alfabetização financeira. Os autores argumentam que o baixo nível de alfabetização financeira pode limitar a capacidade pessoal de tomar decisões informadas. De maneira similar, Lusardi e Mitchell (2008), ao analisarem os níveis de alfabetização financeira de mais de 700 mulheres nos Estados Unidos, perceberam que mulheres mais velhas tinham níveis muito baixos de alfabetização financeira, enquanto aquelas que apresentaram níveis mais altos, mostraram, também, uma maior tendência de planejar sua vida financeira.

Considerando uma amostra de 1.600 indivíduos da população Russa, Klapper, Lusardi e Panos (2012) perceberam que, para questões de conhecimento financeiro, apenas 41% demonstraram compreender o funcionamento dos juros compostos, enquanto 46% puderam responder a uma pergunta simples sobre inflação. A alfabetização financeira mostrou-se positivamente relacionada à participação nos mercados financeiros e negativamente ao uso de fontes informais de empréstimo. Além disso, pessoas com maior nível de alfabetização financeira foram mais propensas a relatar maior disponibilidade de renda não gasta, relação que é acentuada durante uma crise financeira, sugerindo que a alfabetização financeira pode preparar melhor os indivíduos para lidarem com choques macroeconômicos. Potrich, Vieira e Kirch (2016), para uma amostra de mais de 1.500 brasileiros, também identificaram que a maior parte dos participantes possuía baixo nível de alfabetização financeira, salientando a

necessidade do desenvolvimento de ações que busquem reduzir o analfabetismo financeiro da população.

De outra forma, Ali, Rahman e Bakar (2015) constataram que o nível de alfabetização financeira na Malásia era moderadamente alto para cerca de 66,7% dos indivíduos consultados, adicionando ainda que a alfabetização financeira é um antecedente significativo para o planejamento financeiro, o que está em concordância com Lusardi e Mitchell (2008). Chu *et al.* (2017), para uma amostra de famílias chinesas, identificaram que famílias com níveis mais elevados de alfabetização financeira tinham uma chance melhor de receber um retorno positivo em seus investimentos, sugerindo que a maior alfabetização financeira pode resultar em melhor resultado financeiro. Por fim, Grohmann (2018) analisou indivíduos de classe média que viviam em Bangkok, descobrindo que os níveis de educação financeira eram comparáveis aos de países industrializados, mas o entendimento de conceitos financeiros avançados era menor. Ainda, a autora demonstrou que uma maior educação financeira levava a uma melhor tomada de decisão financeira.

2.2 SATISFAÇÃO FINANCEIRA

Diversas pesquisas acadêmicas têm buscado estabelecer uma definição para a satisfação financeira, e o consenso da literatura é que este é um sub-construto do bem-estar geral, envolvendo um estado de estar saudável, feliz e livre de preocupações financeiras, e de contentamento com sua situação financeira material (objetiva) e imaterial (subjativa) (JOO; GRABLE, 2004). Segundo Vera-Toscano, Ateca-Amestoy e Serrano-del-Rosal (2006), ao se analisar os determinantes da satisfação financeira de uma família, a abordagem tradicional considera que a renda reportada é seu principal determinante. No entanto, outros construtos devem ser considerados, tal como a divergência entre a renda relatada e as necessidades financeiras da família ou sua habilidade de poupar, e como a instabilidade da renda e as expectativas para o futuro. Assim, mudanças no nível de renda de um período para o outro podem afetar o nível de satisfação financeira dos indivíduos (NEWMAN; DELANEY; NOLAN, 2008).

Nesse sentido, Joo e Grable (2004), em uma pesquisa empírica, verificaram que alguns fatores que possuem efeito significativo direto ou indireto na satisfação financeira pessoal incluem: comportamentos financeiros, nível de stress financeiro, conhecimento financeiro, renda, solvência, número de dependentes financeiros e educação, enquanto idade, sexo e estado civil não foram significativos. Loibl e Hira (2005) complementaram os achados dos autores, demonstrando que a aprendizagem financeira autodirigida e boas práticas de gestão financeira afetam a satisfação financeira dos indivíduos.

Ao analisarem especificamente o efeito da “capacidade financeira percebida” dos indivíduos, a qual engloba a alfabetização financeira e o comportamento financeiro, Xiao, Chen e Chen (2014) encontraram que comportamentos financeiro positivos, assim como a alfabetização financeira, aumentam a satisfação financeira. Já Ali, Rahman e Bakar (2015) e Xiao e O’Neill (2018) sugeriram que o planejamento financeiro dos indivíduos é um importante determinante da satisfação financeira. Nesse contexto, os autores indicam que, para aumentar a

satisfação financeira dos indivíduos, programas de educação financeira devem enfatizar a tomada de decisões e encorajar as pessoas a evitarem comportamentos financeiros arriscados, adotarem comportamentos financeiros desejáveis e melhorarem a autoeficácia financeira, assim como gerenciarem e planejarem atividades financeiras com antecedência (XIAO; CHEN; CHEN, 2014; ALI; RAHMAN; BAKAR, 2015).

Como apontaram Vera-Toscano, Ateca-Amestoy e Serrano-del-Rosal (2006) e Newman, Delaney e Nolan (2008), a instabilidade da renda pode ser um determinante do bem-estar financeiro das pessoas. Essa instabilidade é acentuada por situações como a pandemia de COVID-19, que tem afetado não só a saúde das populações, mas também a situação econômica dos países. De acordo com Vieira *et al.* (2021), a pandemia desencadeou diversos problemas emocionais, como ansiedade e depressão, e teve um impacto visível no aumento dos níveis de desemprego e das dificuldades financeiras de muitas empresas, principalmente para as micro e pequenas empresas e os negócios familiares.

Desta forma, pode-se esperar que a pandemia de COVID-19 tenha afetado, também, a satisfação financeira dos indivíduos. Por exemplo, Kivi, Hansson e Bjälkebring (2021), ao estudarem o bem-estar geral de pessoas mais velhas na Suécia, perceberam que indivíduos que estavam mais preocupados com as consequências financeiras e de saúde devido à pandemia apresentaram pontuações mais baixas em sua satisfação financeira. Enquanto isso, Vieira *et al.* (2021), ao analisarem uma amostra de mais de mil brasileiros, verificaram um menor bem-estar financeiro dos indivíduos devido à pandemia, sendo influenciado pelo nível de ansiedade financeira e risco financeiro, e constataram que funcionários públicos foram os que perceberam menos perdas no bem-estar financeiro, por terem maior estabilidade em seus empregos. Já Lee e Dustin (2021) identificam que situações de estresse financeiro impactam negativamente na satisfação financeira.

Assim como Xiao, Chen e Chen (2014), os autores Yuesti, Rustiarini e Suryandari (2020) destacaram a importância da alfabetização financeira na satisfação financeira dos indivíduos, argumentando que essa habilidade pode ajudar as pessoas a evitarem problemas financeiros, especialmente durante a pandemia de COVID-19. Em sua pesquisa, que envolveu uma amostra de 396 famílias, os autores concluíram que atitude e comportamento financeiros afetam positivamente o bem-estar financeiro, logo, a alfabetização financeira desempenha um papel fundamental na satisfação financeira pública.

2.3 IMPULSIVIDADE

Conforme exposto anteriormente, Moeller *et al.* (2001) conceituam a impulsividade como uma predisposição para reações rápidas e não planejadas a estímulos internos ou externos, sem considerar as possíveis consequências negativas dessas reações para o indivíduo impulsivo ou para outros. Os autores destacam que a impulsividade, como uma predisposição, é parte de um padrão de comportamento, ao invés de uma ação isolada; e, como uma ação rápida e não planejada, ela ocorre antes da oportunidade do indivíduo pesar conscientemente as consequências daquele ato. Segundo Stanford *et al.* (2009), existe um interesse disseminado na sociedade em entender o papel da impulsividade em populações saudáveis, já que o

comportamento impulsivo é visto como prejudicial e pode levar a outros comportamentos indesejados, como a agressividade e o abuso de substâncias.

A importância de conhecer e mensurar a impulsividade na sociedade foi ressaltada por Barratt (1985), o qual desenvolveu uma escala, chamada de “*Barratt Impulsiveness Scale*”, com essa finalidade. Outras escalas foram desenvolvidas, como o questionário de impulsividade Eysenck (EYSENCK *et al.*, 1985) e a escala de comportamento impulsivo UPPS (WHITESIDE; LYNAM, 2001); porém, segundo Stanford *et al.* (2009), a escala de Barratt é a medida de impulsividade autorrelatada mais comumente empregada, tanto em pesquisas quanto em ambientes clínicos. Ao longo dos anos, essa escala tem sido aperfeiçoada, passando por atualizações, por autores como Stanford *et al.* (2009) e Steinberg *et al.* (2013).

Além dos estudos comportamentais na psicologia, o estudo da impulsividade também se estendeu para seu efeito no processo de tomada de decisão dos indivíduos. Nesse sentido, Zermatten *et al.* (2005) perceberam que a falta de premeditação, faceta da impulsividade caracterizada por não pensar nas consequências dos atos antes de realizá-los (MOELLER *et al.*, 2001; WHITESIDE; LYNAM, 2001), foi a única faceta da impulsividade efetivamente relacionada a tomada de decisões desvantajosas em um experimento com apostas. Já o estudo de Billieux *et al.* (2008) incluiu a impulsividade para o comportamento de compras compulsivas, indicando que a urgência (tendência de experimentar reações fortes e rápidas, frequentemente em condições negativas) é um preditor significativo das compras compulsivas, assim como Huang e Kuo (2012) indicaram que a impulsividade afeta a realização de compras *online*.

Ao analisarem o endividamento de famílias norte-americanas, Ottaviani e Vandone (2011) mostraram que as decisões de endividamento do cotidiano estão relacionadas à impulsividade das pessoas, sendo que a impulsividade previu especificamente a tomada de crédito por parte dos consumidores. Verifica-se, então, que a impulsividade pode afetar a tomada de decisão financeira dos indivíduos de uma maneira negativa, possivelmente refletindo em um menor nível de satisfação financeira, o que torna necessário tomar atitudes de forma a minimizar seus efeitos. Sob esta ótica, DeHart *et al.* (2016), ao realizarem um experimento, argumentaram que a educação financeira pode ser um instrumento para reduzir os efeitos da impulsividade nas decisões financeiras dos indivíduos.

3 METODOLOGIA

O método utilizado foi o *survey* tipo *cross-section*, sendo os dados coletados por meio de um questionário estruturado. A pesquisa possui aprovação do Comitê de Ética da Universidade Federal de Santa Maria, e, antes que os respondentes participassem da pesquisa, foi requisitado que realizassem a leitura e concordassem com um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido. A população-alvo do estudo foi os cidadãos brasileiros. A partir das redes sociais, foram enviados convites para participação na pesquisa com um link para o instrumento criado no *Google Forms*. Com período de coleta entre junho e dezembro de 2020, foram obtidas 264 respostas.

O instrumento de coleta de dados foi elaborado a partir da literatura e dividido em seis blocos de perguntas, totalizando 37 questões. O primeiro bloco buscou conhecer a situação financeira dos indivíduos, considerando questões como a redução da renda mensal após o início da pandemia, o uso de reserva de emergência e a capacidade de pagamento frente aos compromissos financeiros.

O segundo bloco foi elaborado com base em Xiao, Chen e Chen (2014) e teve por objetivo identificar a satisfação financeira das pessoas antes e após a pandemia da Covid-19. Para isso, os entrevistados foram questionados: "Pensando em seus ativos, dívidas e poupança, qual era seu grau de satisfação com sua atual condição financeira pessoal antes da pandemia?" e "Pensando em seus ativos, dívidas e poupança, qual o seu grau de satisfação com sua atual condição financeira pessoal após o início da pandemia?" As respostas variam de 1 (nada satisfeito) a 10 (extremamente satisfeito). Na sequência, o terceiro bloco investigou a capacidade financeira percebida dos respondentes após o início da pandemia, com a seguinte questão: "Após o início da pandemia, como está a sua capacidade de lidar com assuntos financeiros do dia a dia, como verificar contas, cartões de crédito e débito e despesas de acompanhamento?". As respostas variam de piorou muito a melhorou muito.

O quarto bloco identificou o nível de alfabetização financeira dos respondentes, englobando três dimensões: conhecimento, atitude e comportamento financeiros (OCDE, 2015). Diante disso, o conhecimento financeiro foi investigado a partir de três questões elaboradas por Lusardi e Mitchell (2008). Para compor a atitude financeira, foram utilizadas três questões propostas pela OCDE (2018) e, por fim, para avaliar o comportamento financeiro, empregou-se 2 questões elaboradas pela OCDE (2018) e 5 questões de Potrich, Vieira e Kirch (2016). Adicionalmente, foi apresentada uma questão de conhecimento financeiro autorrelatado, onde o respondente deveria assinalar em uma escala de *Likert* de 10 pontos, qual o seu nível de conhecimento financeiro, sendo 1 muito baixo e 10 muito alto.

O quinto bloco buscou verificar o perfil de impulsividade do indivíduo a partir da Escala-Impulsividade-Barratt unidimensional (*Brief-BIS*) que inclui 8 dos itens originais do BIS-11 (STEINBERG *et al.*, 2013). Por fim, o sexto bloco de perguntas buscou identificar o perfil dos respondentes. Para isso, foram realizadas perguntas acerca do sexo, idade, renda mensal própria, número de dependentes, ocupação e escolaridade. Destaca-se, ainda, que o instrumento passou pela avaliação de três especialistas e por um pré-teste. No Quadro 1, tem-se um resumo do instrumento de pesquisa e no Apêndice A tem-se a descrição dos itens.

Quadro 1 - Resumo do instrumento de pesquisa

Questões	Construto	Autores
1 a 5	Situação financeira	Elaboradas pelos autores
6 a 7	Satisfação financeira	Elaboradas com base em Xiao, Chen e Chen (2014)
8	Capacidade financeira	Elaboradas com base em Xiao, Chen e Chen (2014)
9 a 22	Alfabetização financeira	OCDE (2018), Lusardi e Mitchell (2008), Potrich, Vieira e Kirch (2016)
23 a 30	Impulsividade	Barratt (1985), Steinberg <i>et al.</i> (2013)
31 a 37	Perfil	Elaboradas pelos autores

Fonte: Elaboração própria.

A análise dos dados foi feita no software SPSS 20.0® e envolveu a estatística descritiva das variáveis, como frequência, porcentagem e média, e a estimação de um modelo de Regressão Linear Múltipla, sendo a variável dependente a mudança (redução) no nível de situação financeira do indivíduo (MSF), comparando-se o antes e o após a pandemia. Na Equação I, tem-se o modelo econométrico.

$$MSF_i = \alpha_i + Sexo_i \cdot \beta_1 + DF_i \cdot \beta_2 + RF_i \cdot \beta_3 + RR_i \cdot \beta_4 + PCF_i \cdot \beta_5 + CF_i \cdot \beta_6 \quad (I) \\ + AF_i \cdot \beta_7 + COMPF_i \cdot \beta_8 + IMP_i \cdot \beta_9 + MDF_i \cdot \beta_{10} + \varepsilon_i$$

Na Equação, Sexo indica o sexo do respondente (sendo 0 feminino e 1 masculino); DF é *dummy*, em que 1 indica que o participante possui alguma dificuldade em pagar suas contas em dia; RF é *dummy*, em que 1 indica que o respondente precisou usar suas reservas financeiras em decorrência da pandemia; RR é *dummy*, em que 1 indica que o participante teve redução em sua renda devido à pandemia; PCF é a autopercepção de conhecimento financeiro do indivíduo; CF é seu nível de conhecimento financeiro; AF indica o grau de atitude financeira; COMPF corresponde ao nível do comportamento financeiro; enquanto IMP indica o grau de impulsividade e MDF aponta a mudança (comparação) na dificuldade dos participantes em pagarem suas contas em dia antes e após o início da pandemia.

Após a estimação, foram investigados os pressupostos básicos dos modelos de Regressão Linear Múltipla para dados *cross-section*: homocedasticidade, multicolinearidade, correlação serial e normalidade dos resíduos (FÁVERO; BELFIORE, 2017). Para verificar a normalidade do erro, foi utilizado o teste KS sob a hipótese nula de que a distribuição da série testada é normal. Para Malhotra (2011), o KS constitui-se em um teste não-paramétrico de aderência para uma amostra, comparando a distribuição cumulativa de uma variável com uma distribuição especificada. Corrar, Paulo e Dias Filho (2007) afirmam que o objetivo é aceitar a hipótese nula, sendo que esse fato ocorre sempre que o valor de significância for maior que 0,05. A autocorrelação, por sua vez, é testada através do teste de Durbin-Watson, que segundo se constitui no teste mais adequado para identificar a presença de correlação serial, sendo desejados valores próximos a dois, os quais indicam a ausência de correlação serial entre os erros (GUJARATI; PORTER, 2011).

O Fator de Inflação da Variância (FIV) foi a estatística utilizada para verificar a premissa de ausência de multicolinearidade entre as variáveis independentes. A interpretação é de que valores próximos a 1 indicam sem multicolinearidade, de 1 a 10, com multicolinearidade aceitável e acima de 10, com multicolinearidade problemática. Para verificar a homoscedasticidade dos erros, realiza-se o teste de Pesarán-Pesarán, que segundo Corrar, Paulo e Dias Filho (2007), tendo por hipótese nula a homoscedasticidade.

4 RESULTADOS

O questionário da pesquisa obteve um total de 264 respostas, e, inicialmente, são apresentadas as estatísticas descritivas para a amostra. Os resultados para o perfil indicam que 59,1% dos participantes são do sexo feminino, 49,2% tem como maior grau de instrução a pós-

graduação, e a média de idade da amostra é de 33,76 anos. Quanto a localização geográfica dos respondentes, 29,2% são do estado de Santa Catarina, 12,5% são do Rio Grande do Sul e 12,1% são da Paraíba.

Em relação à ocupação, 30,7% são funcionários públicos e 22,3% são assalariados com carteira de trabalho assinada. Quanto à renda mensal, 17,8% possuem renda mensal própria entre R\$ 2.090,01 e R\$ 3.135,00, 15,5% tem renda de até R\$1.045,00, e o percentual acumulado demonstra que cerca de 75% dos respondentes têm renda mensal de no máximo R\$ 6.270,00. Ao serem questionados sobre quantas pessoas dependiam da renda mensal apontada, 51,5% responderam que ninguém, além de si mesmo, dependia do valor, enquanto 23,1% afirmou que apenas uma pessoa além de si dependia da renda.

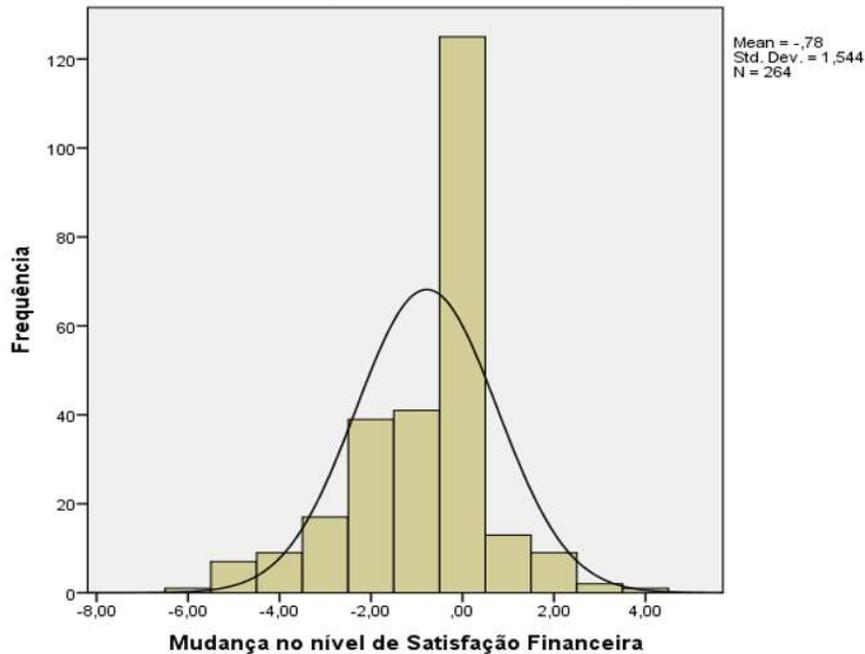
Direcionando a análise para as questões sobre a situação financeira, 48,9% dos respondentes afirmou que sabe exatamente quanto gasta mensalmente com o pagamento de contas, e 44,7% sabe os valores aproximados desses gastos. Especificamente quanto a condição financeira dos participantes durante a pandemia, 62,9% da amostra afirmou que sua renda/salário permaneceu o mesmo, ao passo que 11,7% teve uma redução de 21% a 50% em seus recursos. Em relação à quantidade e ao uso de reservas financeiras em decorrência da pandemia, 61,4% disse que, antes da pandemia iniciar, tinha reservas financeiras para cobrir seus custos por 1 mês ou mais, e 50,8% disse que ainda não teve necessidade de usá-las.

A respeito da quitação de contas, 68,2% dos respondentes afirmou que, antes do início da pandemia, estava pagando todas as contas e compromissos, sem quaisquer dificuldades, e 25,8% estava conseguindo pagar todas as obrigações, porém com algumas dificuldades. Após o início da pandemia, a porcentagem de pessoas que conseguia pagar todas as contas, sem quaisquer dificuldades, caiu para 54,9%, e aqueles que conseguiam pagar todas as contas, porém com algumas dificuldades, subiu para 31,4%.

Ao serem pedidos para atribuir uma nota, de 0 a 10, ao nível de satisfação com a condição financeira pessoal antes da pandemia, 56,1% dos participantes atribuiu uma nota igual ou superior a 7, sendo que a nota média da amostra foi de 6,43. Após o início da pandemia, a média da amostra para a satisfação com suas finanças caiu para 5,65, enquanto a porcentagem de participantes que atribuíram nota igual ou superior a 7 caiu para 41,3%.

A diferença para os níveis de satisfação com a condição financeira antes e após o início da pandemia foi plotada graficamente e é apresentada na Figura 1. Percebe-se que boa parte dos participantes (47,3%) não apresentou mudança em seu nível de satisfação com as condições financeiras antes e após o início da pandemia. No entanto, 43,2% viu seu nível de satisfação financeira cair após o início da pandemia, com redução de até 6 pontos no nível de satisfação. Apenas 9,5% dos respondentes relatou aumento na satisfação, que em alguns casos cresceu em até 4 pontos.

Figura 1 - Mudança no nível de satisfação financeira antes e após o início da pandemia



Fonte: Dados da pesquisa.

A grande proporção de participantes que apresentou redução em sua satisfação financeira em decorrência da pandemia corrobora com Vieira *et al.* (2021), e tem como um dos possíveis causadores o aumento na taxa de desemprego no Brasil, que pode não ter deixado o respondente em si sem ocupação, mas talvez tenha desempregado outra pessoa que more junto consigo, tornando-o principal responsável pelas despesas. Segundo Barros (2021), a taxa média de desocupação em 2020 foi recorde em 20 estados brasileiros, seguindo a média nacional, que aumentou de 11,9% em 2019 para 13,5% da população em 2020. No primeiro trimestre de 2021, após o encerramento da coleta de dados para a pesquisa, a taxa de desocupação no país bateu um novo recorde, chegando a 14,7% (ALVARENGA; SILVEIRA, 2021).

Este contexto de alto nível de desocupação e possível perda do emprego reflete a instabilidade econômica trazida pela COVID-19 (VIEIRA *et al.*, 2021). Como Vera-Toscano, Ateca-Amestoy e Serrano-del-Rosal (2006) e Newman, Delaney e Nolan (2008) indicaram, a situação de instabilidade da renda pode levar à redução na satisfação financeira dos indivíduos. Por outro lado, ao constatar que 47,3% dos respondentes não teve mudança em sua satisfação financeira, é possível argumentar que esses indivíduos tenham um bom nível de alfabetização financeira, já que essa capacidade pode preparar melhor as pessoas para lidarem com situações de crise e com choques macroeconômicos (KLAPPER; LUSARDI; PANOS, 2012). Ainda, visto que boa parte dos respondentes são funcionários públicos, que possuem estabilidade em sua ocupação, pode-se sugerir que sua renda não tenha sido afetada (VIEIRA *et al.*, 2021).

Os participantes também foram questionados sobre conhecimento, atitude e comportamento financeiro. Para o conhecimento financeiro, ao serem solicitados a atribuir um valor de 0 (pouco) a 10 (muito) para seu próprio nível de conhecimento, ou seja, de forma a analisar sua percepção particular, a amostra atribuiu em média uma nota de 6,53 para seu conhecimento financeiro, sendo que 55,3% dos participantes atribuíram a si mesmos uma nota

maior ou igual a 7. Indo além da percepção própria, 3 perguntas foram utilizadas para mensurar o nível de conhecimento financeiro, e o número de respostas corretas para as questões indicaria o nível de conhecimento financeiro da amostra (LUSARDI; MITCHELL, 2008). Assim, os resultados mostraram que 57,2% dos participantes possuem alto nível de conhecimento financeiro, pois responderam corretamente às 3 questões; 28,8% tem nível médio (acertaram 2 questões) e 14% tem baixo nível (acertaram nenhuma ou apenas uma questão), o que indica um maior nível de conhecimento financeiro do que o encontrado no estudo de Klapper, Lusardi e Panos (2012).

Em relação à atitude financeira, esta foi medida através de três questões, as quais os participantes deveriam responder de 1 (concordo totalmente) a 5 (discordo totalmente). Quanto maior a média entre as três questões (mais próxima de 5), melhor a atitude financeira do indivíduo (se preocupa com o futuro e acha mais satisfatório poupar para o futuro) (OCDE, 2018). Os resultados indicaram que a média de atitude financeira dos indivíduos foi de 3,84, indicando que os participantes da pesquisa apresentaram boas atitudes financeiras, sendo que a maior parte da amostra (56%) teve média de atitude financeira acima de 4. Assim, ao se preocuparem com sua situação financeira no futuro, apresentando melhores atitudes financeiras, os participantes refletem a importância que a alfabetização financeira tem para o sucesso e bem-estar financeiro na aposentadoria (LUSARDI; MITCHELL, 2008).

Para o comportamento financeiro, este foi mensurado a partir de 7 questões, em que os participantes deveriam responder de 1 (nunca) a 5 (sempre) para uma série de situações. Quanto mais próximo de 5 a média entre as respostas, melhor o comportamento financeiro do respondente (tem maior costume de poupar, paga suas contas em dia) (OCDE, 2018; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016). A partir dos resultados, verificou-se uma média de comportamento financeiro de 3,70 para a amostra, e 44,7% dos indivíduos tiveram média superior a 4, indicando que, de maneira geral, os participantes apresentaram um bom comportamento financeiro.

Os indivíduos também tiveram seu nível de impulsividade mensurado através de 8 questões, para as quais deveriam ser atribuídas respostas de 1 (nunca) a 5 (sempre), e médias de respostas próximas de 5 indicariam menor nível de impulsividade do respondente (apresenta maior autocontrole e planejamento). Os resultados demonstraram uma média de impulsividade de 3,65 para a amostra, e 62,5% dos respondentes tiveram média acima de 3,5, o que aponta que os respondentes apresentaram baixos níveis de impulsividade. Desta forma, não se pode afirmar que a amostra tenha uma disposição para tomar atitudes impensadas, sem considerar suas consequências, como apontado por Moeller *et al.* (2001).

Na sequência, tem-se os resultados para a regressão linear múltipla, na qual a mudança (redução) no nível de satisfação com as condições financeiras antes e após a pandemia é a variável dependente. Ao incluir 10 variáveis explicativas no modelo, obteve-se um modelo estatisticamente significativo [$F(10,252)=9,538$; $p<0,001$; $R^2=0,275$], indicando que o modelo explica 27,5% das variações na variável dependente. Em relação aos pressupostos da regressão linear múltipla, todas as variáveis independentes apresentaram fatores de inflacionamento da variância (VIF) inferiores a 2, indicando ausência de multicolinearidade.

O teste Durbin-Watson obteve valor de 2,097, sendo possível indicar que não há um nível preocupante de correlação entre os resíduos. Já o teste KS ($p < 0,05$) rejeitou a hipótese nula da normalidade dos resíduos, indicando que os resíduos não são normais. Por fim, o teste Pesarán-Pesarán, ao alcançar $\text{sig} = 0,121$, por ser superior a 0,05, indica que o modelo atende ao pressuposto da homocedasticidade. Na Tabela 1, tem-se os coeficientes estimados para o modelo.

Tabela 1 – Coeficientes estimados para o modelo linear com a variável dependente mudança no nível de situação financeira

VD	Beta padronizado	t	Sig.	VIF
Intercepto	-	-1,652	0,100	-
Sexo	-0,039	-0,684	0,495	1,124
DF	-0,100	-1,415	0,158	1,726
RF	-0,152(**)	-2,540	0,012	1,245
RR	-0,205(***)	-3,232	0,001	1,391
PCF	0,060	0,963	0,337	1,359
CF	-0,156(**)	-2,501	0,013	1,351
AF	0,126(**)	2,122	0,035	1,220
COMPF	-0,002	-0,031	0,975	1,944
IMP	0,090	1,443	0,150	1,343
MDF	-0,241(***)	-3,791	0,000	1,410

Nota. ***Significativo à 1%; **Significativo à 5%.

Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto as variáveis explicativas no modelo, cinco apresentaram significância estatística. As *dummies* Uso das reservas (RF) ($\text{beta} = -0,152$ e $\text{sig} = 0,012$) e Redução da renda (RR) ($\text{beta} = -0,205$ e $\text{sig} = 0,001$) indicam que indivíduos que estão utilizando suas reservas financeiras durante a pandemia ou apresentaram redução em suas rendas neste contexto tiveram maior perda de satisfação com sua situação financeira durante a pandemia, quando comparados com aqueles cujas rendas permaneceram as mesmas ou que ainda não precisaram utilizar suas reservas financeiras. Esses achados confirmam que variações no nível de renda de um período para o outro influenciam o grau de satisfação financeira das pessoas (VERA-TOSCANO; ATECA-AMESTOY; SERRANO-DEL-ROSAL, 2006; NEWMAN; DELANEY; NOLAN, 2008), da mesma forma que mudanças na quantidade de reservas financeiras, devido ao uso destas em uma situação de necessidade, também afetam o bem-estar financeiro.

Para as dimensões de Alfabetização Financeira, são significativos o Conhecimento Financeiro (CF) ($\text{beta} = -0,156$ e $\text{sig} = 0,013$) e a Atitude Financeira (AF) ($\text{beta} = 0,126$ e $\text{sig} = 0,035$). Assim, indivíduos com maiores níveis de conhecimento perceberam maior redução em sua satisfação financeira devido à pandemia. Neste caso, seria esperado que pessoas com maior nível de conhecimento não tivessem redução em sua satisfação financeira, já que estariam mais bem preparadas para situações de crise (KLAPPER; LUSARDI; PANOS, 2012). Pode-se justificar que pessoas com maior nível de conhecimento financeiro possam ter maior noção de suas perdas financeiras devido à pandemia, ou estavam muito preocupados com sua situação financeira, o que pode ter causado a redução na satisfação (KIVI; HANSSON; BJÄLKEBRING, 2021). Para a atitude financeira, quanto maior a atitude financeira, menor a perda de satisfação financeira do indivíduo durante a pandemia, corroborando com Ali, Rahman e Bakar (2015) e Xiao e O'Neill (2018), os quais sugeriram que o planejamento financeiro dos indivíduos impacta positivamente na satisfação financeira.

Destaca-se o efeito da percepção de mudança na dificuldade de pagamento das contas (MDF) ($\beta = -0,241$ e $\text{sig} < 0,001$), indicando que o aumento na dificuldade para lidar com as contas do dia-a-dia durante a pandemia aumenta a percepção da perda de satisfação com as finanças. Por fim, vale ressaltar que a impulsividade (IMP) não foi estatisticamente significativa no modelo, não sendo possível afirmar que ela é determinante da mudança no nível de satisfação financeira dos indivíduos em um contexto como a pandemia de COVID-19.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa demonstra sua relevância ao ilustrar como a pandemia de COVID-19 tem afetado a vida financeira dos brasileiros. É perceptível que boa parte dos respondentes teve redução em seu nível de satisfação com as finanças pessoais desde o início da pandemia, fato atrelado ao isolamento social que ocasionou o fechamento de muitos comércios e indústrias no país, resultando no desemprego, assim como pode ser atribuído ao aumento da inflação, que tem corroído o poder de compra dos cidadãos.

As ações governamentais para enfrentamento da crise podem ter efeitos na desigualdade de renda e na perda de satisfação financeira no longo prazo dado que países que são capazes de manter ou aumentar os gastos em programas sociais têm o potencial de reduzir a expansão das diferenças de renda que ocorrerão devido à capacidade dos ricos de se recuperar das crises econômicas (FRANKO, 2021). Neste sentido a implantação do auxílio emergencial, beneficiando grande parte da população mais vulnerável, tem efeitos positivos na redução da perda de satisfação financeira durante a pandemia.

Tendo sido o auxílio emergencial implementado através da criação de contas digitais, um possível efeito da pandemia é a inclusão financeira dos mais vulneráveis. Foram abertas milhões de contas sociais digitais permitindo que cidadãos que não tinham acesso ao sistema financeiro passaram a poder realizar operações de saques, transferências e pagamentos via aplicativo. Aumentar a participação das minorias no setor financeiro pode ter efeitos positivos na satisfação financeira. Entretanto, nem todos os incluídos conseguirão se adaptar e se manter no sistema. O risco da exclusão social (FERNÁNDEZ-OLIT; PAREDES-GÁZQUEZ; CUESTA-GONZÁLEZ, 2018), a falta de acesso à internet e baixas capacidades digitais (FERNÁNDEZ-OLIT; MARTÍN; GONZÁLEZ, 2019) são algumas ameaças.

Como limitações da pesquisa, salienta-se o tamanho da amostra, que não permite a generalização dos resultados, e a forma de aplicação da pesquisa, que, por ser via internet, pode não ter atingido as famílias mais pobres, que muitas vezes não possuem acesso aos meios digitais e são o grupo atingido de maneira mais severa pelas consequências da pandemia.

REFERÊNCIAS

ALI, A.; RAHMAN, M. S. A.; BAKAR, A. Financial satisfaction and the influence of financial literacy in Malaysia. **Social Indicators Research**, v. 120, p. 137-156, 2015. <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0583-0>

ALVARENGA, D.; SILVEIRA, D. Desemprego sobe para 14,7% no 1º trimestre e atinge recorde de 14,8 milhões de brasileiros. **G1 Economia**, 27 maio 2021. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/2021/05/27/desemprego-atinge-147percent-no-1o-trimestre-diz-ibge.ghtml>>. Acesso em: 14 ago. 2021.

ATKINSON, A.; MESSY, F. Financial education for migrants and their families. **OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions**, Paris, n. 38, 2015. Disponível em: <<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5js4h5rw17vh-en.pdf?expires=1643888685&id=id&accname=guest&checksum=6B32B58D2D39E609D85844FE47CB958F>>. Acesso em: 14 ago. 2021.

BARRATT, E. S. Impulsiveness subtraits: Arousal and information processing. In: SPENCE, J. T.; IZARD, C. E. (Org.). **Motivation, emotion, and personality**. North Holland, the Netherlands: Elsevier, 1985, p. 137-146.

BARROS, A. Com pandemia, 20 estados têm taxa média de desemprego recorde em 2020. **Agência de Notícias IBGE**, 10 mar. 2021. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/30235-com-pandemia-20-estados-tem-taxa-media-de-desemprego-recorde-em-2020>>. Acesso em: 14 ago. 2021.

BILLIEUX, J. et al. Are all facets of impulsivity related to self-reported compulsive buying behavior?. **Personality and Individual Differences**, v. 44, n. 6, p. 1432–1442, 2008. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.12.011>

BRASIL. Medida provisória nº 936, de 1 de abril de 2020. Institui o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda e dispõe sobre medidas trabalhistas complementares para enfrentamento do estado de calamidade pública reconhecido pelo Decreto Legislativo nº 6, de 20 de março de 2020, e da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (covid-19), de que trata a Lei nº 13.979, de 6 de fevereiro de 2020, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 1 abr. 2020. Seção 1 – Extra, p. 1, 2020b.

BRASIL. Ministério da saúde. Portaria nº 356, de 11 de março de 2020. Dispõe sobre a regulamentação e operacionalização do disposto na Lei nº 13.979, de 6 de fevereiro de 2020, que estabelece as medidas para enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (COVID-19). **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 12 mar. 2020. Seção 1, p. 185, 2020a.

CHEN, H.; VOLPE, R. P. An analysis of personal financial literacy among college students. **Financial Services Review**, v. 7, n. 2, p. 107-128, 1998. [https://doi.org/10.1016/S1057-0810\(99\)80006-7](https://doi.org/10.1016/S1057-0810(99)80006-7)

CHU, Z. et al. Financial literacy, portfolio choice and financial well-being. **Social Indicators Research**, v. 132, p. 799-820, 2017. <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1309-2>

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO. 2021. **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic) – dezembro de 2020**. 05 jan. 2021. <https://portal-bucket.azureedge.net/wp-content/1617131622__An%C3%A1lise+Peic+-+dezembro+de+2020.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2021.

CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. **Análise multivariada para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. 1a. ed. São Paulo, SP: Editora Atlas, 2007.

DEHART, W. B. et al. The effects of financial education on impulsive decision making. **PLoS ONE**, v. 11, n. 7, e0159561, 2016. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0159561>

DEWI, N. P. D. S. et al. Household accounting during the COVID-19 pandemic in phenomenology perspective. **Linguistics and Culture Review**, v. 6, p. 449-479, 2022.

EYSENCK, S. B. et al. Age norms for impulsiveness, venturesomeness and empathy in adults. **Personality and Individual Differences**, v. 6, n. 5, p. 613-619, 1985. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(85\)90011-X](https://doi.org/10.1016/0191-8869(85)90011-X)

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P. **Manual de análise de dados: Estatística e modelagem multivariada com Excel®, SPSS® e Stata®**. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2017.

FERNÁNDEZ-OLIT, B.; MARTÍN, J. M. M.; GONZÁLEZ, E. P. Systematized literature review on financial inclusion and exclusion in developed countries. **International Journal of Bank Marketing**, v. 38, n. 3, p. 600-626, 2019.

FERNÁNDEZ-OLIT, B.; PAREDES-GÁZQUEZ, J. D.; CUESTA-GONZÁLEZ, M. DE LA. Are social and financial exclusion two sides of the same coin? An analysis of the financial integration of vulnerable people. **Social Indicators Research**, v. 135, n. 1, p. 245-268, 2018.

FRANKO, W. W. How state responses to economic crisis shape income inequality and financial well-being. **State Politics & Policy Quarterly**, v. 21, n. 1, p. 31-54, 2021.

GOYAL, K.; KUMAR, S. Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. **International Journal of Consumer Studies**, v. 45, n. 1, p. 80-105, 2021.

GROHMANN, A. Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class. **Pacific-Basin Finance Journal**, v. 48, p. 129-143, 2018. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2018.01.007>

GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. **Econometria básica**. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.

HUANG, Y.; KUO, F. How impulsivity affects consumer decision-making in e-commerce. **Electronic Commerce Research and Applications**, v. 11, n. 6, p. 582-590, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2012.09.004>

HUSTON, S. J. Measuring financial literacy. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 2, p. 296-316, 2010. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>

JOO, S.; GRABLE, J. E. An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 25, n. 1, p. 25-50, 2004. <https://doi.org/10.1023/B:JEEI.0000016722.37994.9f>

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. 1a. ed. Rio de Janeiro, RJ: Editora Objetiva, 2012.

- KIVI, M.; HANSSON, I.; BJÄLKEBRING, P. Up and about: Older adults' well-being during the COVID-19 pandemic in a Swedish longitudinal study. **J Gerontol B Psychol Sci Soc Sci**, v. 76, n. 2, e4–e9, 2021. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbaa084>
- KLAPPER, L. F., LUSARDI, A., & PANOS, G. A. Financial literacy and the financial crisis. **NBER Working Paper Series**, n. 17930, mar. 2012. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w17930>>. Acesso em: 12 ago. 2021.
- LEE, Y. G.; DUSTIN, L. Explaining financial satisfaction in marriage: The role of financial stress, financial knowledge, and financial behavior. **Marriage & Family Review**, v. 57, n. 5, p. 397-421, 2021.
- LOIBL, C.; HIRA, T. K. Self-directed financial learning and financial satisfaction. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 16, n. 1, p. 11-21, 2005.
- LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. Planning and financial literacy: How do women fare?. **American Economic Review**, v. 98, n. 2, p. 413–417, 2008. <https://doi.org/10.1257/aer.98.2.413>
- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 6 ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.
- MOELLER, F. G. et al. Psychiatric aspects of impulsivity. **American Journal of Psychiatry**, v. 158, n. 11, p. 1783–1793, 2001. <https://doi.org/10.1176/appi.ajp.158.11.1783>
- NEWMAN, C.; DELANEY, L.; NOLAN, B. A dynamic model of the relationship between income and financial satisfaction: Evidence from Ireland. **The Economic and Social Review**, v. 39, n. 2, p. 105–130, 2008.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion**, Paris, mar. 2015. Disponível em: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2015_OECD_INFE_Toolkit_Measuring_Financial_Literacy.pdf>. Acesso em: 14 ago. 2021.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion**, Paris, maio 2018. Disponível em: <<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>>. Acesso em: 14 ago. 2021.
- OTTAVIANI, C.; VANDONE, D. Impulsivity and household indebtedness: Evidence from real life. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 5, p. 754–761, 2011. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.05.002>
- POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; KIRCH, G. Você é alfabetizado financeiramente? Descubra no termômetro de alfabetização financeira. **BASE Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 13, n. 2, p. 153-170, 2016. <https://doi.org/10.4013/base.2016.132.05>
- STANFORD, M. S. et al. Fifty years of the Barratt Impulsiveness Scale: An update and review. **Personality and Individual Differences**, v. 47, n. 5, p. 385-395, 2009. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.04.008>

STEINBERG, L., et al. New tricks for an old measure: The development of the Barratt Impulsiveness Scale–Brief (BIS-Brief). **Psychological Assessment**, v. 25, n. 1, p. 216–226, 2013. <https://doi.org/10.1037/a0030550>

VERA-TOSCANO, E.; ATECA-AMESTOY, V.; SERRANO-DEL-ROSAL, R. Building financial satisfaction. **Social Indicators Research**, v. 77, n. 2, p. 211–243, 2006. <https://doi.org/10.1007/s11205-005-2614-3>

VIEIRA, K. M., et al. Loss of financial well-being in the COVID-19 pandemic: Does job stability make a difference?. **Journal of Behavioral and Experimental Finance**, v. 31, 100554, set. 2021. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100554>

WHITESIDE, S. P.; LYNAM, D. R. The Five Factor Model and impulsivity: Using a structural model of personality to understand impulsivity. **Personality and Individual Differences**, v. 30, n. 4, p. 669–689, 2001. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00064-7](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00064-7)

XIAO, J. J.; CHEN, C.; CHEN, F. Consumer financial capability and financial satisfaction. **Social Indicators Research**, v. 118, n. 1, p. 415-432, 2014. <https://doi.org/10.1007/s11205-013-0414-8>

XIAO, J. J.; O'NEILL, B. Propensity to plan, financial capability, and financial satisfaction. **International Journal of Consumer Studies**, v. 42, n. 5, p. 501-512, 2018. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12461>

YUESTI, A.; RUSTIARINI, N. W.; SURYANDARI, N. N. A. Financial literacy in the COVID-19 pandemic: Pressure conditions in Indonesia. **Entrepreneurship and Sustainability Issues**, v. 8, n. 1, p. 884-898, 2020. [http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.1\(59\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2020.8.1(59))

ZERMATTEN, A. et al. Impulsivity and decision making. **The Journal of Nervous and Mental Disease**, v. 193, n. 10, 2005. <http://doi.org/10.1097/01.nmd.0000180777.41295.65>

APÊNDICE A

Situação financeira
1. Com a pandemia, o que aconteceu com a sua renda/ salário? <input type="checkbox"/> Minha renda / salário aumentou <input type="checkbox"/> Permaneceu a mesma <input type="checkbox"/> Reduziu em menos de 20% <input type="checkbox"/> Teve uma redução de 21% a 50% <input type="checkbox"/> Teve uma redução de 51% a 70% <input type="checkbox"/> Reduziu em mais de 70% <input type="checkbox"/> Perdi toda a minha renda, e estou vivendo da ajuda de amigos e parentes <input type="checkbox"/> Perdi toda a minha renda e estou dependendo do auxílio do governo <input type="checkbox"/> Perdi toda a minha renda e ainda não consegui nenhum tipo de auxílio
2. Você sabe qual é o valor mensal gasto com o pagamento das suas contas? <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> Sei os valores aproximados <input type="checkbox"/> Sei exatamente o quanto gasto mensalmente
3. Com a pandemia, o que aconteceu com as suas reservas financeiras? <input type="checkbox"/> Não tinha reservas financeiras antes da pandemia <input type="checkbox"/> Ainda não precisei usar as minhas reservas <input type="checkbox"/> Estou usando as minhas reservas <input type="checkbox"/> Tinha uma reserva, mas já usei todos os recursos
4. Qual era a sua reserva financeira ao iniciar a pandemia? <input type="checkbox"/> Não tinha reservas financeiras ao iniciar a pandemia <input type="checkbox"/> Tinha uma reserva financeira para cobrir meus custos por até 1 mês <input type="checkbox"/> Tinha uma reserva financeira para cobrir meus custos de 1 a 2 meses <input type="checkbox"/> Tinha uma reserva financeira para cobrir meus custos de 3 a 6 meses <input type="checkbox"/> Tinha uma reserva financeira para cobrir meus custos de 7 a 12 meses <input type="checkbox"/> Tinha uma reserva financeira para cobrir meus custos por mais de 12 meses
5. Qual das seguintes afirmações melhor descreve a maneira como você está lidando com suas contas desde o início da pandemia: <input type="checkbox"/> Estou pagando todas as contas e compromissos, sem quaisquer dificuldades <input type="checkbox"/> Estou pagando todas as contas e compromissos, com algumas dificuldades <input type="checkbox"/> Estou pagando todas as contas e compromissos, com muitas dificuldades <input type="checkbox"/> Estou deixando em atraso algumas contas ou compromissos de crédito <input type="checkbox"/> Estou com sérios problemas financeiros, atrasando contas e compromissos de crédito

Satisfação financeira
6. Pensando em seus ativos, dívidas e poupança, qual era seu grau de satisfação com sua condição financeira pessoal antes da pandemia? - Escala de 1 (nada satisfeito) a 10 (extremamente satisfeito)
7. Pensando em seus ativos, dívidas e poupança, qual o seu grau de satisfação com sua atual condição financeira pessoal após o início da pandemia? - Escala de 1 (nada satisfeito) a 10 (extremamente satisfeito)
Capacidade financeira
8. Após o início da pandemia, como está a sua capacidade de lidar com assuntos financeiros do dia a dia, como verificar contas, cartões de crédito e débito e despesas de acompanhamento? <input type="checkbox"/> Piorou muito <input type="checkbox"/> Piorou <input type="checkbox"/> Permaneceu a mesma <input type="checkbox"/> Melhorou <input type="checkbox"/> Melhorou muito

Alfabetização financeira (Conhecimento financeiro)
9. Como você avaliaria seu conhecimento financeiro? - Escala de 1 (muito baixo) a 10 (muito alto)
10. Suponha que você tenha R\$ 100 em uma conta poupança e a taxa de juros foi de 2% ao ano. Depois de 5 anos, quanto você teria na conta se deixasse o dinheiro render? <input type="checkbox"/> Mais do que R\$102,00 <input type="checkbox"/> Exatamente R\$102,00 <input type="checkbox"/> Menos do que R\$102,00 <input type="checkbox"/> Não sei
11. Imagine que a taxa de juros na sua conta poupança foi de 1% ao ano e a inflação foi de 2% ao ano. Depois de 1 ano, quanto você seria capaz de comprar com o dinheiro desta conta? <input type="checkbox"/> Mais do que hoje <input type="checkbox"/> O mesmo que hoje <input type="checkbox"/> Menos do que hoje <input type="checkbox"/> Não sei
12. Comprar uma ação de uma única empresa geralmente oferece um retorno mais seguro do que um fundo de ações? <input type="checkbox"/> Verdadeiro <input type="checkbox"/> Falso <input type="checkbox"/> Não sei

Alfabetização financeira (Atitude financeira) - Likert de 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente)
13. O dinheiro é feito para gastar.
14. Considero mais satisfatório gastar dinheiro do que poupar para o futuro.
15. Não me preocupo com o futuro. Vivo apenas o presente.
Alfabetização financeira (Comportamento financeiro) - Likert de 1 (nunca) a 5 (sempre)
16. Faço uma reserva do dinheiro que recebo mensalmente para uma necessidade futura.
17. Eu guardo parte da minha renda todo mês.

- | |
|--|
| 18. Eu guardo dinheiro regularmente para atingir objetivos financeiros de longo prazo como, por exemplo, educação dos meus filhos, aquisição de uma casa, aposentadoria. |
| 19. Eu passo a poupar mais quando recebo um aumento salarial. |
| 20. Nos últimos 12 meses tenho conseguido poupar dinheiro. |
| 21. Antes de comprar algo, eu considero cuidadosamente se posso pagar. |
| 22. Eu pago minhas contas em dia. |

Impulsividade - Likert de 1 (nunca) a 5 (sempre)

- | |
|--|
| 23. Eu planejo tarefas cuidadosamente. |
| 24. Eu faço coisas sem pensar. |
| 25. Eu presto atenção. |
| 26. Eu me concentro facilmente. |
| 27. Eu penso nas coisas com cuidado. |
| 28. Eu falo coisas sem pensar. |
| 29. Eu ajo no “calor” do momento. |
| 30. Eu tenho autocontrole. |