

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Administração

**ANÁLISE DA CORRELAÇÃO ENTRE VARIÁVEIS
SOCIODEMOGRÁFICAS E O COMPORTAMENTO
FINANCEIRO PESSOAL: uma comparação transcultural entre o
Brasil e os Estados Unidos da América**

Guilherme Afonso de Freitas Rocha

Montes Claros – MG

2020

Guilherme Afonso de Freitas Rocha

**ANÁLISE DA CORRELAÇÃO ENTRE VARIÁVEIS
SOCIODEMOGRÁFICAS E O COMPORTAMENTO FINANCEIRO
PESSOAL: uma comparação transcultural entre o Brasil e os Estados
Unidos da América**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial, para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. André Luiz Mendes Athayde

Montes Claros – MG

Instituto de Ciências Agrárias - UFMG

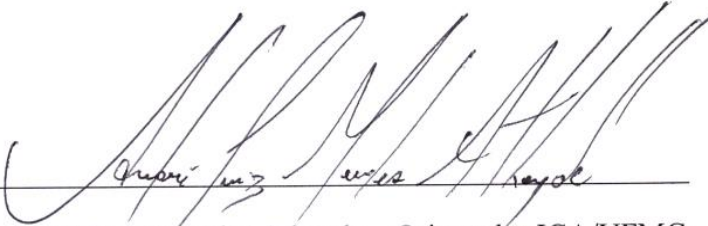
2020

Guilherme Afonso de Freitas Rocha. **ANÁLISE DA CORRELAÇÃO ENTRE VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS E O COMPORTAMENTO FINANCEIRO PESSOAL:** uma comparação transcultural entre o Brasil e os Estados Unidos da América.

Aprovado pela banca examinadora constituída por:

Prof. Fausto Makishi – ICA/UFMG

Prof. Alexandre Teixeira N. Batista – ICA/UFMG



Prof. Dr. André Luiz Mendes Athayde – Orientador ICA/UFMG

Montes Claros, 20 de julho de 2020.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, primeiramente, por ter me dado a vida, sabedoria e a oportunidade de estudar em uma universidade de referência em ensino no mundo. Ao meu orientador, Professor Dr. André Luiz Mendes Athayde, que aceitou me auxiliar nessa etapa da minha vida, com toda paciência, me transmitiu todos os seus ensinamentos, que foram preponderantes para a realização desse trabalho.

Agradeço também a todos os meus familiares, minha mãe Valéria, meus irmãos Antônio, Mariana e Victor que me deram força em toda a minha caminhada, a minha namorada Gabriela, pelo apoio e compreensão. E também a todos docentes, discentes e técnicos administrativos da Universidade Federal de Minas Gerais que, de alguma forma, contribuíram diretamente na minha via acadêmica.

RESUMO

O objetivo do presente estudo foi analisar as possíveis correlações estatisticamente significantes entre variáveis sociodemográficas e o comportamento financeiro pessoal, entre dois países culturalmente distintos, a saber Brasil e Estados Unidos. Os dados utilizados foram obtidos por meio do banco de dados *World Values Survey* (WVS), de sua última edição, que se trata de uma investigação mundial sobre mudanças nas visões políticas e socioculturais dos indivíduos, e aborda, entre outros fatores, dados socioeconômicos e demográficos. A amostra brasileira foi composta por 1.486 respondentes e a americana por 2.223 participantes. Para explorar as diferenças estatisticamente significantes entre os dois países, procedeu-se com testes de comparação de médias (Mann-Whitney) e, para análise das correlações estatisticamente significantes entre variáveis sociodemográficas e variáveis relacionadas ao comportamento financeiro, executou-se o teste de correlação de Spearman. As análises foram realizadas com auxílio do software IBM® SPSS® 20.0 (*Statistical Package for the Social Sciences*) e as diferenças entre os dois países foram discutidas à luz das características da cultura nacional do Brasil e dos Estados Unidos. Os resultados apontaram, entre outros aspectos, uma significativa correlação entre o nível de escolaridade e a renda e as variáveis relacionadas ao comportamento financeiro pessoal, estando diretamente relacionadas à satisfação financeira e à frequência com que o indivíduo ou sua família ficou sem renda em dinheiro ou sem comida. Espera-se que os resultados encontrados no presente estudo possam servir de respaldo para futuras pesquisas que investiguem, com maior profundidade, as relações de causalidade do comportamento financeiro pessoal, e que as informações contidas neste estudo possam servir de referência para elaboração de políticas de fomento à educação financeira.

Palavras-chave: Administração financeira. Comportamento financeiro. Estudo de correlação. Estudo transcultural. Brasil. Estados Unidos da América.

LISTA DE ILUSTRÇÕES

Gráfico 1: Sexo dos participantes.....	28
Gráfico 2: Idade dos participantes.....	29
Gráfico 3: Número de filhos.....	30
Gráfico 4: Escolaridade dos participantes.....	31
Gráfico 5: Renda dos participantes.....	32
Gráfico 6: Qualidades da criança.....	33
Gráfico 7: Importância dada a ser rico.....	34
Gráfico 8: Satisfação com a situação financeira.....	35
Gráfico 9: Acumulação de Riqueza.....	36
Gráfico 10: Falta de alimento.....	37
Gráfico 11: Falta de Dinheiro.....	39
Quadro 1: Dimensões culturais do Brasil e Estados Unidos.....	22
Quadro 2: Hipóteses do estudo.....	23
Quadro 3: Variáveis do estudo.....	26
Quadro 4: Resultado das hipóteses.....	49

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Sexo dos participantes.....	28
Tabela 2: Idade dos participantes.....	28
Tabela 3: Número de filhos.....	29
Tabela 4: Escolaridade dos participantes.....	30
Tabela 5: Renda dos participantes.....	31
Tabela 6: Qualidades da criança.....	33
Tabela 7: Importância em ser rico.....	33
Tabela 8: Satisfação com a situação financeira.....	34
Tabela 9: Acumulação de Riqueza.....	36
Tabela 10: Falta de alimento.....	37
Tabela 11: Falta de dinheiro.....	38
Tabela 12: Teste de comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos.....	39
Tabela 13: Correlações de Spearman – Brasil.....	42
Tabela 14: Correlações de Spearman – Estados Unidos.....	45

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BACEN – Banco Central do Brasil

CDB – Certificado de Depósito Bancário

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

SPC – Serviço de Proteção ao crédito

SPSS – *Statistical Package for the Social Sciences*

WVS – *World Values Survey*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	10
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	11
2.1 Administração financeira.....	11
2.2 Fontes de investimento.....	12
2.3 Finanças pessoais.....	13
2.4 Planejamento financeiro.....	14
2.5 Educação financeira.....	15
2.6 Comportamento financeiro pessoal e familiar.....	16
2.7 Consumo e endividamento.....	19
2.8 Características da cultura brasileira e americana.....	20
2.9 Hipóteses do estudo.....	23
3 METODOLOGIA.....	24
3.1 Caracterização da Pesquisa.....	24
3.2 Instrumentos de Coleta de Dados.....	25
3.3 Técnica de Análise de dados.....	26
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	27
4.1 Estatística Descritiva.....	27
4.1.1 Sexo.....	28
4.1.2 Idade.....	28
4.1.3 Número de filhos.....	29
4.1.4 Nível de escolaridade.....	30
4.1.5 Renda.....	31
4.1.6 Qualidades importantes da criança: economizar dinheiro e bens.....	32
4.1.7 Importância dada a ser rico.....	33
4.1.8 Satisfação com a situação financeira da família.....	34
4.1.9 Acumulação de riqueza.....	35
4.1.10 Frequência na qual o indivíduo ou sua família ficou sem comida suficiente para comer.....	37
4.1.11 Frequência na qual o indivíduo ou família ficou sem renda em dinheiro.....	38
4.2 Comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos para as variáveis relacionadas ao comportamento financeiro.....	39

4.3	Testes de correlação entre variáveis sociodemográficas e variáveis relacionadas ao comportamento financeiro.....	42
5	CONCLUSÃO.....	48
	REFERÊNCIAS.....	52

1 INTRODUÇÃO

O estudo das finanças pessoais e comportamentais vem se tornando cada vez mais importante, pois entender o comportamento e o perfil financeiro das pessoas, bem como o que o influencia pode se tornar um fator de grande relevância para o desenvolvimento pessoal e para o desenvolvimento econômico de uma nação. No Brasil, a disseminação de informações financeiras vem ganhando mais espaço, entretanto, dados mostram que quase metade dos brasileiros ainda não controlam seu orçamento (SPC BRASIL, 2020). Pesquisas apontam que, como resultado disso, somente um em cada dez brasileiros são capazes de arcar com suas despesas de início de ano, enquanto que 22% não fazem nenhum tipo de planejamento (SPC BRASIL, 2020). Segundo dados apresentados pela revista Exame (2015), o Brasil é o 74º país mais educado financeiramente, enquanto a maior economia mundial, os Estados Unidos, ocupa a 14º posição. Pesquisa de Lin *et al.* (2018), realizada com mais de 29 mil voluntários, indica que, nos Estados Unidos, em 2018, 41% dos estadunidenses gastaram menos que sua renda, enquanto 19% gastaram mais. A referida pesquisa aponta também que 58% dos entrevistados possuem algum tipo de conta bancária focada em sua aposentadoria.

Esses dados demonstram uma grande disparidade entre os dois países, o que atrai a atenção para uma investigação mais profunda acerca das diferenças do perfil financeiro comportamental dos indivíduos no Brasil e nos Estados Unidos, bem como para a análise das possíveis correlações entre esse perfil e características sociodemográficas. Ademais, há escassez de estudos que tratem objetivamente desses problemas. As finanças pessoais já são exploradas significativamente na literatura, porém não são investigadas na mesma frequência por meio de estudos transculturais. Dessa forma, a presente pesquisa teve como objetivo geral analisar as possíveis correlações entre variáveis sociodemográficas e variáveis relacionadas ao comportamento financeiro pessoal em dois países culturalmente distintos: Brasil e Estados Unidos. Subsidiando o referido objetivo geral, estabeleceram-se os seguintes objetivos específicos: explorar, por meio de uma revisão bibliográfica, o tema comportamento financeiro pessoal, no intuito de levantar hipóteses com respaldo teórico que pudessem ser empiricamente testadas; comparar as médias das variáveis relacionadas ao comportamento financeiro pessoal entre os dois países e discutir as diferenças estatisticamente significantes à luz das características culturais dos países comparados; analisar as correlações estatisticamente significantes entre as variáveis sociodemográficas e as variáveis relacionadas ao comportamento financeiro pessoal; e, por fim, calcular o coeficiente de determinação, no

intuito de identificar possíveis variáveis sociodemográficas que expliquem o comportamento financeiro pessoal.

Os resultados deste estudo trazem não somente uma reflexão transcultural acerca das diferenças de comportamento financeiro pessoal entre os dois países, mas também permitem entender, com maior profundidade, o seguinte problema de pesquisa: *quais variáveis sociodemográficas estão mais significativamente correlacionadas às variáveis relativas ao comportamento financeiro pessoal?* Ademais, o presente estudo poderá ser tomado como ponto de partida para investigações mais profundas de causalidade, isto é, pesquisas que identifiquem modelos explicativos do comportamento financeiro pessoal por meio, por exemplo, de técnicas de análise fatorial e de regressão linear múltipla.

A seguir, apresentar-se-á a revisão de literatura a qual será utilizada como fundamentação teórica para o levantamento de hipóteses e para a discussão dos resultados da pesquisa, compreendendo os temas de administração financeira, fontes de investimentos, finanças pessoais, planejamento financeiro, educação financeira, comportamento financeiro pessoal e familiar, consumo e endividamento e, por fim, características da cultura brasileira e americana, as quais serão utilizadas para discussão de resultados. Posteriormente, serão abordados os procedimentos metodológicos da pesquisa, seguidos da apresentação dos resultados e de suas discussões. Por fim, serão tecidas as considerações finais, reconhecendo os limitantes do estudo e sugerindo a realização de pesquisas futuras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Administração financeira

A administração das finanças é uma ciência presente em nossa vida diária. Segundo Gitman (2010), essa ciência pode ser entendida como o conhecimento da gestão do dinheiro. De certa forma, todos os indivíduos e instituições interagem de várias formas com o dinheiro, seja transferindo, gastando ou investindo. O referido autor acrescenta que o conhecimento dessa ciência pode levar a grandes benefícios, pois auxilia a tomada de decisões pessoais e organizacionais.

Para Fonseca (2009), as finanças têm por objetivo maximizar resultados em determinado tempo. A partir dessa concepção, o autor introduz a ideia de administração financeira, que pode ser resumida como a melhor forma possível de utilizar os princípios econômicos e financeiros para alcançar objetivos.

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) (2019) assevera que a administração financeira deve ser tratada assim como a saúde humana, isto é, o indivíduo deve, periodicamente, analisar a sua situação financeira, a fim de verificar se está ou não saudável financeiramente. Assim como os problemas de saúde, os problemas financeiros podem ser mais facilmente resolvidos se descobertos com antecedência.

O objetivo da administração financeira com fins lucrativos, segundo Ross *et al.* (2013), é a obtenção de dinheiro e de ganho de valor para os donos do negócio, manter a saúde financeira, evitar a falência, aumentar o valor de mercado e também as vendas. Outro objetivo é proporcionar a tomada de decisões que estimulem o aumento das vendas e, conseqüentemente, a obtenção de lucro. Em seguida, esse lucro é repassado aos sócios da organização em forma de dividendo (MOFFETT, 2013).

O conceito de “administrador financeiro” também é importante. Silva (2008) afirma que esse profissional possui como funções básicas a análise, o planejamento e o controle interno financeiro da empresa, bem como a tomada de decisões concernentes tanto ao financiamento quanto ao investimento. Para Ross *et al.* (2013), o administrador financeiro tem um papel muito importante, pois é responsável por atender os anseios dos acionistas e maximizar o valor da empresa ou da ação de um sócio, gerando riqueza.

2.2 Tipos de investimento

De acordo com Cerbasi (2018, 2009), o ato de investir é a forma pela qual uma pessoa consegue multiplicar o seu patrimônio, e, para conseguir isso, é necessário deixar alguns desejos de lado para colher maiores frutos no futuro. Inicialmente, quando se tem pouco conhecimento sobre finanças, investir parece ser difícil, pois, além de se tratar de dinheiro, a linguagem utilizada na literatura sobre finanças, muitas vezes, é escrita para que seja um conteúdo acessível a poucos, principalmente àqueles que já possuem dinheiro.

No início no mundo dos investimentos, é preciso ter cautela e segurança. Para Nigro (2019), um dos principais passos para toda pessoa que começa a investir é a criação de um fundo de emergência, que se caracteriza como um fundo de dinheiro reservado a gastos imprevistos e que possam abalar o orçamento de uma pessoa. Para o Banco Central (BACEN) (2013), outro ponto muito importante é o ato de poupar, que se caracteriza pelo acúmulo de valores financeiros, diferindo-se da caderneta de poupança, considerada um tipo de investimento.

O mercado financeiro pode ser dividido em renda fixa e renda variável. A renda fixa, segundo Arcuri (2018), pode ser compreendida como um investimento em que a pessoa empresta dinheiro a uma empresa ou ao Governo e recebe, em troca, dinheiro com juros. Já a renda variável se caracteriza quando a pessoa compra parte de uma empresa e espera que ela se valorize.

Entrando mais especificamente nos tipos existentes de investimentos, um dos principais produtos da renda fixa é a Poupança, cujas disposições são criadas pelo Banco Central do Brasil (BACEN). Segundo Nigro (2018), a poupança é o investimento mais preferido dos brasileiros, apesar dos baixos rendimentos que ela proporciona. Esse dado pode estar relacionado ao fato de que, segundo estudos transculturais (ex.: HOFSTEDE, 1980, 2011), o brasileiro apresenta alto índice de aversão à incerteza.

Em segundo lugar, tem-se o Tesouro Direto. Segundo Arcuri (2018), o Tesouro Direto é um investimento em que o agente superavitário empresta dinheiro ao Governo, sendo remunerado com os juros.

Outro grande investimento de renda fixa é o Certificado de Depósito Bancário (CDB). Para Nigro (2019), o CDB é um dos investimentos mais conhecidos, colocado pelos bancos no mercado, a fim de captarem recursos. O mesmo deve ter seu valor restituído àquele que emprestou o dinheiro, com acréscimo de juros.

Os Fundos de Investimentos também atraem investidores. Para a CVM (2014), o Fundo de Investimento é um tipo de investimento em grupo, que acumula dinheiro de várias pessoas para ser investido.

Arcuri (2018) também apresenta o investimento em ações, as quais são partes de empresas colocadas à venda, enquadrando-se como um tipo de renda variável. Para iniciar nesse tipo de investimento, a pessoa precisa ingressar na bolsa de valores, constituindo um investimento um pouco mais perigoso. Todavia, segundo o autor, com cuidado e com as informações certas, pode-se aumentar as chances de ganhar dinheiro por meio desse tipo de investimento.

2.3 Finanças pessoais

As finanças pessoais têm como escopo a análise de possibilidades de compra e financiamento de bens e serviços que são necessários a uma pessoa, tanto para a satisfação de desejos ou de necessidades pessoais. Em outras palavras, as finanças pessoais são responsáveis pelo bom gerenciamento dos recursos financeiros do indivíduo (PIRES, 2007).

Em estudo empírico, Pires (2005) discorre sobre a importância do conhecimento acerca da administração de finanças pessoais e o seu impacto na economia. O estudo revelou que o fechamento de muitas empresas nos seus primeiros anos se deu devido ao fato de que a maioria dos proprietários não possuía conhecimento sobre o tema de finanças pessoais e empresariais.

Nigro (2019) salienta que não se pode fazer ajustes nas finanças pessoais de forma a restringir o indivíduo, privando-o do lazer e de consumir bens necessários. Para o autor, o correto a ser feito é a extinção da compulsividade. Em virtude disso, é necessária a criação de um planejamento financeiro, a fim de que seja eliminado o desperdício e, ao mesmo tempo, não se acabe com o consumo.

O bom uso das finanças pode trazer inúmeros benefícios, como, por exemplo, a capacidade de lidar com imprevistos, a capacidade de se planejar no longo prazo, além de auxiliar a economia com o bom funcionamento do sistema financeiro nacional (BACEN, 2013).

2.4 Planejamento financeiro

O planejamento financeiro é a forma de administrar o dinheiro e, assim, alcançar objetivos pessoais e profissionais, dando às pessoas maior liberdade durante a vida. Com um planejamento financeiro correto, é possível gastar de forma mais consciente. Esse planejamento deve ser como um mapa, mostrando aonde o indivíduo quer chegar e quais caminhos trilhar (MACEDO, 2013).

O planejamento das finanças pessoais pode ser comparado ao planejamento financeiro de uma empresa, pois a necessidade de organizar objetivos de curto, médio e longo prazo é muito parecida nas duas esferas, bem como a elaboração de fluxos de caixas, para que se tenham em mente as reais condições (LEAL; NASCIMENTO, 2011). Desse modo, o planejamento financeiro se torna muito importante para pessoas e empresas, pois, com a utilização de uma boa estratégia, torna-se possível alcançar objetivos, tanto pessoais quanto empresariais, bem como tomar as decisões mais racionais (CVM, 2019).

Frankenberg (1999) traz a ideia de que o planejamento financeiro pessoal define metas objetivas para formação e acúmulo de capital que, posteriormente, será responsável pela formação de patrimônio do indivíduo ou de sua família. Esse planejamento pode ser tanto de curto, médio ou longo prazo. Durante o planejamento financeiro, é necessária a realização de revisões, a fim de verificar se todos os planos estão ocorrendo como previsto.

Em consonância com a ideia exposta anteriormente, Nigro (2019) defende que o planejamento financeiro se trata de um meio e não de um fim, e, por isso, deve-se fazer reavaliações e correções de acordo com a atual realidade pessoal ou em relação a mudanças do mercado. Cerbasi (2009) diz que o planejamento não é algo que possa garantir sucesso ao indivíduo, porém é capaz de fazer com que se conquistem seus objetivos de forma mais rápida e segura, juntamente com a ação e o desejo por aquilo que se quer alcançar.

No âmbito familiar, o planejamento também é muito importante, pois contribui para a melhoria na qualidade de vida de todos os membros da família, evitando crises e propiciando mais estabilidade. Por isso, deve-se iniciar o planejamento o mais cedo possível e envolver todas as pessoas que fazem parte do núcleo familiar (COLELLA *et al.*, 2014).

2.5 Educação financeira

A educação financeira pode ser compreendida como um processo de aprendizagem que engloba todos os passos de decisão e gestão de fatores e assuntos relacionados ao dinheiro, com o intuito de alcançar objetivos. O aprendizado desse tema só se faz viável por meio do ensinamento daqueles que aplicam os conceitos em seu dia a dia (OLIVIERI, 2013).

Ganhando bastante espaço nos últimos tempos, a educação financeira pode ser considerada uma ferramenta capaz de gerar conhecimento acerca de condutas que podem influenciar positivamente a vida das pessoas e de sua comunidade, sendo assim, é capaz de promover o desenvolvimento econômico, pois está ligada ao endividamento e à inadimplência da população (BACEN, 2013).

Para Domingos (2013), a forma como o indivíduo planeja, organiza e controla suas finanças é reflexo de como isso foi tratado em sua infância, ou seja, a tomada de decisão financeira de uma pessoa é influenciada pelos ensinamentos que foram passados pelos seus pais. Em trabalho realizado com famílias, Lima *et al.* (2016) observaram que não eram comuns nas mesmas o estudo e a aplicação da educação financeira, tornando-as mais propícias ao endividamento.

O tema da educação financeira não é importante somente entre os mais experientes. Em estudo realizado com crianças brasileiras, com perguntas que abordavam o planejamento antes das compras, a aplicação de recursos e a reserva financeira, constatou-se um nível de conhecimento razoável sobre finanças (LIMA *et al.*, 2016).

Fiori *et al.* (2017) estudaram variáveis relacionadas à instrução acadêmica e verificaram que, quanto maiores os níveis de escolaridade do indivíduo - na amostra estudada -, maior o interesse em pesquisar sobre educação financeira e, de alguma forma, em procurar aplicar o conhecimento adquirido.

Com relação a fatores sentimentais como a satisfação com a situação financeira pessoal, Borges (2011) revelou em estudo que, quanto maior a idade do indivíduo, maior era o nível de satisfação declarada com a situação financeira. Outro fator que contribuiu para a satisfação financeira pessoal foi a sua aplicação na poupança, sendo que, quanto maior o percentual poupado, mais alta era a satisfação declarada pelos participantes do estudo.

A educação financeira no Brasil ainda está em desenvolvimento, fomentada em nível inferior se comparada a países como Inglaterra e Estados Unidos. Nos Estados Unidos, em algumas regiões, é obrigatória a inclusão da educação financeira nas escolas. Esses programas não se restringem somente aos entes públicos, mas também se estendem, por exemplo, a bancos privados e à população geral (SAVOIA; SAITO; SANTANA, 2007).

Nos Estados Unidos, a educação financeira tem sido trabalhada de forma muito séria nos últimos anos. O foco desse esforço é introduzir o estudo das finanças nas escolas de ensino médio, a fim de preparar os jovens para o mercado financeiro e para problemas que as pessoas encontram no seu dia a dia (SILVA; POWELL, 2016). Como exemplo desse esforço, estudiosos analisaram, na prática, impactos gerados pelo estudo sobre finanças em colégios infantis nos Estados Unidos. O estudo apontou que crianças que participaram de um programa de educação financeira apresentaram melhor desenvoltura em testes com questões relacionadas à educação financeira, em relação a crianças que não participaram do mesmo programa, o que leva a inferir que a aplicação do referido tema na educação infantil pode gerar efeitos positivos nas crianças (SHERRADEN *et al.*, 2011).

Adicionalmente, Urban *et al.* (2018) apontam, em pesquisa realizada em estados norte-americanos, que aqueles estados que adotaram a política de estudos sobre educação financeira na grade curricular do ensino médio formaram adultos com menos propensão ao endividamento e à inadimplência, apontando que a educação financeira possui efeitos positivos.

2.6 Comportamento financeiro pessoal e familiar

Em trabalho realizado por Campara, Vieira e Caratta (2016), com o objetivo de analisar se fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas podem influenciar as

peças ao endividamento, constatou-se que, quanto menor a renda familiar, maior é a propensão ao endividamento. Isso mostra a dificuldade que muitas famílias encontram em seu dia a dia em gerir o pouco capital que possuem. Outro fator relevante identificado no referido estudo foi a atitude que as pessoas possuem em relação às compras, as quais, em muitos casos, são feitas de forma compulsiva e menos racional.

Segundo Radaelli (2018), em pesquisa realizada com estudantes universitários do curso de Contabilidade, a maioria expressiva dos entrevistados disse ter aprendido sobre finanças pessoais com a família. Isso mostra a influência significativa da forma como o indivíduo foi criado na sua tomada de decisões financeiras.

Maniçoba (2017) identificou, estatisticamente, que o nível educacional pode influenciar positivamente o comportamento financeiro das pessoas. O referido autor observou que o grau de escolaridade superior proporcionou bons resultados no tocante ao comportamento em relação às compras e ao processo de gestão de recursos pessoais, analisando o comportamento financeiro anteriormente e durante o ingresso no ensino superior.

Fatores como nível de escolaridade, estado civil, idade e renda foram identificados por Diniz *et al.* (2014) como fatores diretamente ligados ao bem-estar financeiro. No que diz respeito à escolaridade, constatou-se que os indivíduos com pós-graduação obtiveram maior nível de bem-estar financeiro. Em relação ao estado civil, os casados foram aqueles que obtiveram maior percepção de bem-estar. Quanto à idade, observou-se que, quanto maior a idade da pessoa estudada, maior foi sua percepção de bem-estar financeiro. Por fim, a percepção do bem-estar também se mostrou maior com a elevação da renda.

Vieira *et al.* (2013) realizaram estudo com servidores públicos e outros tipos de trabalhadores, identificando fatores sociodemográficos que estão relacionados diretamente ao comportamento das pessoas no tocante a correr riscos financeiros. Constatou-se que aqueles indivíduos com maior idade e mais renda são os que se arriscam menos e têm melhor percepção sobre riscos. Já os mais jovens, solteiros e com um nível de escolaridade inferior são os que estão mais propensos ao risco.

Estudo realizado por Lücke (2014) demonstrou que os adultos, em sua maioria pais, controlam mais os seus gastos, porém, possuem menor flexibilidade com o seu dinheiro. Esse fato ocorre, provavelmente, pelo fato de os adultos serem, na maioria das vezes, responsáveis financeiramente pelo lar e possuírem mais responsabilidades.

A família também desempenha papel muito importante na forma como os filhos irão se comportar financeiramente no futuro. Em muitos casos, há um baixo entendimento

sobre finanças por parte das crianças, que se explica pela falta de discussão e atitude dos pais sobre esse assunto. Na maioria dos casos, quando existe alguma iniciativa dos pais quanto ao tema finanças, o debate se restringe apenas à poupança e ao consumo (MAGRO *et al.*, 2018).

Xiao, Chen e Chen (2014) realizaram uma pesquisa nos Estados Unidos, com uma amostra variada composta por todos os estados do país, cujo objetivo foi analisar a possível relação existente entre a capacidade financeira do consumidor (conhecimento sobre finanças) e sua satisfação financeira. Os resultados apontaram que a capacidade financeira positiva, isto é, um comportamento financeiro desejável, somado a um bom conhecimento financeiro, está diretamente ligada à maior satisfação financeira.

Outra pesquisa nos Estados Unidos, realizada por Joo e Grable (2004), identificou fatores que apresentaram efeito direto e também indireto na satisfação financeira da amostra estudada. Dentre os fatores que obtiveram impacto mais significativo e positivo na satisfação financeira, destacam-se: conhecimento financeiro, nível de escolaridade, número de dependentes e renda. Já idade, sexo, etnia e estado civil foram os fatores que não apresentaram influência direta na satisfação financeira dos participantes.

Semelhantemente à pesquisa anterior, Grable *et al.* (2012) estudaram famílias de um estado americano, a fim de verificar, entre alguns fatores, se uma renda adequada poderia ser capaz de influenciar a percepção de satisfação financeira dessas famílias. Por meio de uma análise de correlação, os pesquisadores chegaram à conclusão de que os participantes que declararam possuir uma renda mais baixa estavam mais insatisfeitos financeiramente.

Scheresberg (2013) investigou a relação entre variáveis sociodemográficas e o conhecimento financeiro. Com relação ao sexo, observou-se que as mulheres, na maioria, não souberam responder a perguntas relacionadas a conhecimentos financeiros básicos. Quanto ao nível de escolaridade, observou-se que apenas 25% dos respondentes que não tinham ensino médio completo sabiam responder questões relativas a finanças, enquanto 52% dos que tinham ensino superior souberam responder. Observou-se também que, quanto maior a idade do respondente, maior o seu entendimento sobre o tema. No tocante à variável renda, constatou-se que, quanto maiores as faixas de renda, menores os índices de erros por parte dos participantes em questões relacionadas ao conhecimento sobre finanças.

Robb e Woodyard (2011) analisaram variáveis como satisfação financeira, renda, educação, idade, entre outras, de uma amostra composta por 1.466 participantes e se as mesmas são capazes de influenciar o comportamento financeiro dos americanos. Os resultados indicaram que todos esses fatores se correlacionaram positivamente com o comportamento financeiro, mais especificamente com melhores práticas, tais como a criação

de um fundo de emergência, a criação de um plano de aposentadoria, a utilização de cartão de crédito e se houve a necessidade de cheque especial, além do gerenciamento de riscos, como, por exemplo, relativos à saúde e aos bens materiais.

2.7 Consumo e endividamento

Zerrenner (2007) discute sobre os principais fatores que fazem os indivíduos se endividarem. Em conformidade com seus achados, a falta de planejamento foi a principal causa para os grandes índices de endividamento, representando parte significativa da amostra estudada. Já o consumismo foi a segunda principal causa, seguido dos incidentes pessoais e familiares, exemplificados pelo desemprego ou pela morte de algum familiar.

Em pesquisa realizada por Silva, Souza e Fajan (2015), constatou-se que existem dois grandes fatores que podem influenciar diretamente o endividamento, sendo o primeiro a baixa educação financeira, que faz com que as pessoas não se planejem corretamente. O segundo fator é o fácil acesso ao crédito, disponibilizado pelos cartões de crédito, que permitem a compra sucessiva de grandes valores e que, em conjunto com a falta de planejamento, faz com que as pessoas entrem em um ciclo vicioso de endividamento.

O consumidor brasileiro apresenta um antagonismo de sentimentos no momento da compra. No primeiro momento, quando o mesmo consegue comprar todos os seus bens de necessidades básicas, há uma sensação de poder, entretanto, o seu capital não o permite comprar os bens de seu desejo. O consumo proporciona boas sensações ao indivíduo como, por exemplo, a de pertencimento a algum grupo social (BORGES, 2010).

Messias, Silva e Silva (2015) apontam a fragilidade dos jovens em relação ao endividamento. Constatou-se que o comportamento consumista influencia diretamente a conduta de jovens que participaram de sua pesquisa, a maioria declarando sentirem-se desesperados com relação à situação de suas finanças.

Há diferenças comportamentais em relação ao consumo entre homens e mulheres, segundo estudo (SANTANA; VIDOTTI; OLIVEIRA, 2016). Analisando separadamente os perfis masculinos, observou-se que os homens solteiros possuem um consumo mais atrelado aos fatores de necessidade e de satisfação e, por último, o consumo por impulso. Os homens casados declararam ter como prioridade de consumo a necessidade, o que se pode entender pelas suas responsabilidades familiares. Já os homens divorciados e em união estável apresentaram a necessidade como fator preponderante do consumo, porém em escalas pouco expressivas. Na análise do perfil feminino, observou-se, no caso das mulheres solteiras, o

consumo como uma forma de satisfação da autoestima, seguido da facilidade das compras a prazo e do consumo por impulso e, em última posição, o consumo por necessidade. A mulher casada também apresentou a satisfação da autoestima como principal motivo de consumo, porém com porcentagens menos expressivas. A mulher divorciada tem o consumo evidenciado pela facilidade de compras a prazo, enquanto as mulheres em união estável têm a satisfação da autoestima como prioridade.

2.8 Características da cultura brasileira e americana

Haja vista que o presente estudo se constitui uma comparação transcultural entre o Brasil e os Estados Unidos, é importante que se levantem as principais características das culturas nacionais brasileira e americana, tendo como intuito que as referidas informações subsidiem as discussões dos resultados.

A cultura é responsável por moldar o homem ou uma sociedade, a forma de ver as coisas, os comportamentos e posturas perante outros indivíduos e povos. Por isso, por meio das características de uma pessoa ou grupo, somos capazes de identificar a qual cultura este pertence (LARAIA, 2001).

A comparação entre as culturas nacionais brasileira e americana se dará, neste estudo, à luz das seis dimensões culturais propostas por Hofstede (2011), amplamente adotadas em estudos transculturais: *Distância do Poder*, *Aversão à Incerteza*, *Individualismo versus Coletivismo*, *Masculinidade versus Feminilidade*, *Orientação a Longo Prazo versus Orientação a Curto Prazo* e *Indulgência versus Restrição*. As referidas dimensões culturais serão descritas a seguir.

Distância do Poder: a primeira dimensão de cultura refere-se ao grau de desigualdade dentro de uma sociedade. Isso quer dizer que o poder é distribuído naturalmente de forma desigual, pois cada pessoa é única. Além disso, essa dimensão evidencia como as pessoas menos poderosas esperam e aceitam que esse poder seja desigual e, além disso, essa dimensão mostra como uma pessoa exerce influência no comportamento de outras. Portanto, por meio da dimensão *Distância do Poder*, pode-se comparar duas sociedades em relação ao seu grau de desigualdade (mais ou menos desigual). Com uma pontuação de 69, o Brasil reflete uma sociedade que acredita que a hierarquia deve ser respeitada e que desigualdades entre as pessoas são aceitáveis. A distribuição desigual de poder justifica o fato de os detentores de poder terem mais benefícios do que os menos poderosos da sociedade. No Brasil, é importante mostrar respeito pelos idosos. Nas empresas, normalmente há um chefe

que assume total responsabilidade. Os símbolos de status de poder são muito importantes para indicar posição social e “comunicar” respeito. Com uma pontuação de 40, os Estados Unidos apresentam baixo nível para essa dimensão cultural. A premissa americana de “liberdade e justiça para todos” é evidenciada por uma ênfase explícita na igualdade de direitos em todos os aspectos da sociedade e do governo. Nas organizações americanas, a hierarquia é estabelecida por conveniência, os superiores são acessíveis e os gerentes confiam na experiência dos funcionários e das equipes. Tanto os gerentes quanto os demais funcionários esperam ser consultados, e as informações são compartilhadas com frequência. Ao mesmo tempo, a comunicação é relativamente informal, direta e participativa.

Aversão à Incerteza: A segunda dimensão refere-se a como incertezas e imprevisibilidades são interpretadas pelos membros de uma sociedade. Isso quer dizer que existem culturas que lidam com maior ou menor conforto com o futuro incerto. Além disso, as sociedades se protegem contra a incerteza, criando normas e instruções para diminuir a ansiedade e o estresse que o futuro impremeditado gera. O Brasil apresenta alta pontuação para essa dimensão cultural (76), assim como a maioria dos países latino-americanos. Essas sociedades mostram uma forte necessidade de regras e de sistemas jurídicos, sendo a burocracia, as leis e as regras muito importantes para tornar o mundo um lugar mais seguro para morar. Já os Estados Unidos pontuam abaixo da média para essa dimensão cultural (46). Nos Estados Unidos, há um bom grau de aceitação de novas ideias, produtos inovadores, opiniões e liberdade de expressão. Ao mesmo tempo, os americanos não exigem muitas regras.

Individualismo versus Coletivismo: a terceira dimensão diz respeito a como as pessoas estão inseridas nos grupos sociais. Sociedades baseadas no individualismo tendem a levar as pessoas ao comportamento restrito ao “eu”, em que cada um olha para si e para sua família. Já sociedades coletivistas são pautadas nas relações de fidelidade exercida pelas pessoas como resultado de comportamentos dentro de grupos sociais coesos e unidos. Índices altos nessa escala indicam culturas mais individualistas, e índices menores refletem o oposto. O Brasil apresenta 38 pontos nessa dimensão cultural, o que significa que, no Brasil, as pessoas, desde o nascimento, são integradas a grupos fortes e coesos (especialmente representados pela família, incluindo tios, tias, avós e primos), que continuam protegendo seus membros em troca de lealdade. Nos negócios, é importante para o brasileiro construir confiança e relacionamentos duradouros: uma reunião, geralmente, começa com conversas gerais para conhecer um ao outro antes de fazer negócios. Com 91 pontos, os Estados Unidos são uma das culturas mais individualistas do mundo. Espera-se que as pessoas cuidem de si

mesmas e de suas famílias sem contar com o apoio dos outros. No mundo dos negócios, espera-se que os funcionários sejam proativos e que as decisões sejam baseadas no mérito.

Masculinidade versus Feminilidade: essa dimensão relaciona-se aos valores permeados entre os sexos na sociedade. Isso é explicado pelo valor do que é considerado sucesso e de como homens e mulheres são vistos dentro dos grupos. Sociedades baseadas na Masculinidade tendem a ter valores mais competitivos e assertivos. Por sua vez, sociedades baseadas na Feminilidade tencionam para valores mais colaborativos e focados na qualidade de vida. Em suma, sociedades com índice alto nessa dimensão refletem a Masculinidade e com pontuação baixa refletem a Feminilidade da sociedade em questão. O Brasil apresenta uma pontuação intermediária nessa dimensão cultural (49). Os Estados Unidos, por sua vez, apresentam uma pontuação alta (62). Nos Estados Unidos, é forte a ideia de que as pessoas devem se esforçar para serem os melhores que elas puderem ser. Como consequência, é comum americanos falarem sobre suas vitórias e sucessos e acreditarem que há sempre uma maneira de se fazer algo melhor.

Orientação a Longo Prazo versus Orientação a Curto Prazo: a quinta dimensão diz respeito a como as sociedades lidam com o tempo. Ou seja, essa dimensão refere-se a como a sociedade lembra do passado, age no presente e pensa no futuro. Sociedades com baixa pontuação nessa dimensão cultural tendem a ter a orientação a curto prazo, refletindo na valorização e na manutenção de normas, de crenças e de costumes bem estabelecidos. Já as sociedades com orientação a longo prazo, com uma pontuação maior, tendem a encarar mudanças como algo natural, como uma preparação para o futuro que está por vir. O Brasil apresenta uma pontuação intermediária nessa dimensão cultural (44). Já os Estados Unidos apresentam uma baixa pontuação (26). Assim, as empresas americanas, normalmente, medem seu desempenho em curto prazo, levando as pessoas a se esforçarem por resultados rápidos em seu ambiente de trabalho.

Indulgência versus Restrição: por fim, a sexta dimensão cultural está relacionada a como as sociedades encaram a satisfação de seus desejos. A indulgência permite que as pessoas não se preocupem muito com as consequências de seus impulsos e a restrição é baseada no controle da satisfação desses impulsos com normas sociais mais restritas. A alta pontuação do Brasil nessa dimensão (59) o caracteriza como uma sociedade indulgente. Pessoas em sociedades classificadas como indulgentes, geralmente, exibem uma vontade de realizar seus impulsos e desejos quanto a aproveitar a vida e se divertir. Eles possuem uma atitude positiva e têm uma tendência ao otimismo. Além disso, elas atribuem um maior grau

de importância ao tempo de lazer e gastam o dinheiro como bem entendem. Os Estados Unidos também pontuam como uma sociedade indulgente (68).

As pontuações do Brasil e dos Estados Unidos quanto às dimensões culturais segundo Hofstede (2011) encontram-se resumidas no Quadro 1.

Quadro 1: Dimensões culturais do Brasil e Estados Unidos

DIMENSÃO CULTURAL	BRASIL	ESTADOS UNIDOS
Distância do Poder	Alta	Baixa
Individualismo	Baixo	Alto
Masculinidade	Intermediária	Alta
Aversão à Incerteza	Alta	Intermediária
Orientação a longo prazo	Intermediária	Baixa
Indulgência	Alta	Alta

Fonte: Adaptado de Hofstede (2011)

2.9 Hipóteses do estudo

Com base na teoria acerca das variáveis de interesse do presente estudo, a saber comportamento financeiro e variáveis sociodemográficas e culturais, algumas hipóteses foram levantadas para serem posteriormente testadas. O Quadro 2 sumariza as referidas hipóteses e os testes estatísticos que serão utilizados no presente estudos para testá-las.

Quadro 2: Hipóteses do estudo

HIPÓTESES	DESCRIÇÃO	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	TESTE A SER APLICADO
Hipótese 1 (H-1)	Quanto maior o nível de escolaridade do indivíduo, mais ele irá valorizar na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens.	Urban <i>et al.</i> (2018); Fiori <i>et al.</i> (2017); Maniçoba (2017); Diniz <i>et al.</i> (2014); Domingos (2013).	
Hipótese 2 (H-2)	Quanto maior o nível de escolaridade do indivíduo, maior será sua satisfação com a situação financeira da família.	Urban <i>et al.</i> (2018); Fiori <i>et al.</i> (2017); Maniçoba (2017); Diniz <i>et al.</i> (2014); Domingos (2013); Joo e Grable (2004).	
Hipótese 3 (H-3)	Quanto maior o nível de escolaridade do indivíduo, menor será a frequência com a qual ele ou sua família tenha ficado sem comida ou renda.	Urban <i>et al.</i> (2018); Fiori <i>et al.</i> (2017); Maniçoba (2017); Diniz <i>et al.</i> (2014); Domingos (2013).	Teste de Correlação de Spearman
Hipótese 4 (H-4)	Quanto maior a idade do indivíduo, maior será a satisfação com sua situação financeira.	Messias, Silva e Silva (2015); Diniz <i>et al.</i> (2014); Borges (2011).	
Hipótese 5 (H-5)	Quanto menor a renda, maior será a frequência com a qual ele ou sua família tenha ficado sem comida ou renda.	Campara, Vieira e Caratta (2016).	
Hipótese 6 (H-6)	Se o indivíduo for do sexo	Santana, Vidotti e Oliveira	

	feminino, maior será a frequência com a qual ele ou sua família tenha ficado sem comida ou renda.	(2016).	
Hipótese 7 (H-7)	Quanto maior a quantidade de filhos do indivíduo, mais ele irá valorizar na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens.	Lücke (2014).	
Hipótese 8 (H-8)	Como o brasileiro apresenta maior aversão à incerteza e maior orientação a longo prazo que o americano, espera-se que a amostra brasileira neste estudo, em média, irá valorizar mais na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens, se comparada à amostra americana.	Hofstede (2011).	
Hipótese 9 (H-9)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana neste estudo, em média, irá valorizar mais o acúmulo de riqueza que o brasileiro, afirmando que as pessoas só conseguem ficar ricas às custas de outras.	Hofstede (2011).	Teste de comparação de médias (Mann-Whitney)
Hipótese 10 (H-10)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana neste estudo, em média, irá considerar importante ser rica, em um nível maior se comparada com a amostra brasileira.	Hofstede (2011).	

Fonte: Do autor (2020)

3 METODOLOGIA

3.1 Caracterização da Pesquisa

Quanto à natureza, a presente pesquisa classifica-se como aplicada, pois a mesma objetiva identificar se há correlação estatisticamente significativa entre fatores sociodemográficos e o comportamento financeiro no nível individual e nacional. Segundo Kauark, Manhães e Medeiros (2010), a pesquisa de natureza aplicada tem como intuito a aplicação de um conhecimento adquirido, e, assim, gerar ou propor a solução para determinado problema, envolvendo interesses locais. Neste estudo, a natureza aplicada da pesquisa explicita-se pelo interesse em verdades e em conhecimentos concernentes à relação entre as variáveis de estudo, aplicados, especificamente, para dois países: Brasil e Estados Unidos.

Quanto à abordagem do problema, esta pesquisa classifica-se como quantitativa. A abordagem quantitativa tem como objetivo apresentar informações em forma de números, possibilitando a sua classificação e análise. Para isso, é necessária a utilização de métodos estatísticos (KAUARK; MANHÃES; MEDEIROS, 2010). Haja vista que o problema desta pesquisa se relaciona ao interesse em conhecer possíveis correlações entre as variáveis de estudo, aplicaram-se técnicas de análise de dados tipicamente quantitativas como, por exemplo, estatística descritiva, teste de comparação de médias (teste de Mann-Whitney) e testes de correlação (de Spearman).

Em relação aos objetivos, a presente pesquisa classifica-se como descritiva e exploratória. As pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição de determinada amostra, e também a tentativa de estabelecer relações entre determinadas variáveis. Assim, o presente estudo buscou descrever relações entre variáveis sociodemográficas, variáveis culturais e variáveis relacionadas ao comportamento financeiro, em países culturalmente distintos. Já a pesquisa exploratória tem como intuito discorrer e tornar mais claro algum conceito ou ideia, bem como modificá-los (GIL, 2008). A literatura tem explorado intensamente o tema do comportamento financeiro no nível individual, todavia, há escassez de estudos cujo foco seja esse comportamento no nível tanto individual quanto nacional, focos deste estudo por intermédio de uma pesquisa transcultural.

Quanto aos procedimentos técnicos, a presente pesquisa se caracteriza como bibliográfica e estudo multicaso. Segundo Gil (2008), a pesquisa bibliográfica é elaborada a partir de trabalhos científicos já realizados, principalmente por livros e artigos científicos. Na presente pesquisa, a revisão bibliográfica proporcionou respaldo teórico para o levantamento de hipóteses, sumarizadas no Quadro 2, as quais foram testadas empiricamente. Ademais, como este estudo classifica-se como teórico-empírico, os resultados puderam ser discutidos à luz da teoria relativa à temática da administração financeira, inclusive dialogando com estudos prévios que envolveram algumas das variáveis analisadas nesta pesquisa. Complementarmente, segundo Triviños (1987), o estudo multicaso concede ao investigador fazer um estudo com comparações, pois permite o estudo de dois ou mais objetos de pesquisa, indivíduos ou organizações. O estudo multicaso é uma variação do estudo de caso, em que o objetivo é conhecer e/ou comparar duas ou mais realidades e contextos distintos (YIN, 2001). Na presente pesquisa, o estudo multicaso se explicitou pela comparação entre dois países culturalmente distintos: Brasil e Estados Unidos.

O Brasil e os Estados Unidos foram escolhidos neste estudo por serem considerados distintos em estudos transculturais (ex.: HOFSTED, 1980, 2011; VIGNOLES *et*

al., 2016). Por exemplo, o Brasil e os Estados Unidos são amplamente considerados países cuja cultura nacional é coletivista e individualista respectivamente. Dessa forma, pressupõe-se que alguns dos resultados poderiam ser discutidos à luz das diferenças culturais entre os referidos países, haja vista que se tem respaldo teórico para se considerar que a cultura pode influenciar o comportamento individual (ex.: MOTTA; GOMES, 2019).

3.2 Instrumentos de Coleta de Dados

A presente pesquisa utilizou dados secundários provenientes do banco de dados *World Values Survey* (WVS), de sua última edição (2010-2014). A WVS é uma pesquisa conduzida por um grupo de cientistas sociais em universidades de ponta em todo o mundo. Trata-se de uma investigação mundial das mudanças nas visões políticas e socioculturais dos indivíduos. Os questionários usados no WVS contêm um grande conjunto de questões sobre valores sociais, econômicos e políticos, além de dados socioeconômicos e demográficos. Os questionários *Survey* seguem procedimentos científicos de amostragem. A pesquisa, iniciada em 1981, procura usar os designs de pesquisa mais rigorosos e de alta qualidade em cada país. O WVS consiste em pesquisas representativas nacionalmente realizadas em quase 100 países, que contêm quase 90% da população mundial, usando um questionário comum. A WVS é a maior investigação não comercial, internacional, de séries temporais sobre crenças e valores humanos já executados, incluindo atualmente entrevistas com quase 400.000 participantes. Além disso, o WVS é o único estudo acadêmico que abrange toda a gama de variações globais, de países muito pobres a muito ricos, em todas as principais zonas culturais do mundo. O WVS busca ajudar cientistas e formuladores de políticas a entender mudanças nas crenças, valores e motivações das pessoas em todo o mundo. Milhares de cientistas políticos, sociólogos, psicólogos sociais, antropólogos e economistas usaram esses dados para analisar tópicos como desenvolvimento econômico, democratização, religião, igualdade de gênero, capital social e bem-estar subjetivo. Esses dados também foram amplamente utilizados por funcionários do governo, jornalistas e estudantes, e grupos do Banco Mundial analisaram as ligações entre fatores culturais e desenvolvimento econômico (WVS, 2020).

O principal método de coleta de dados na pesquisa WVS é a entrevista presencial na casa/local de residência do entrevistado, garantido o anonimato. As respostas do entrevistado podem ser registradas em um questionário em papel (modo tradicional) ou pelo CAPI (Entrevista Pessoal Assistida por Computador) (WVS, 2020). Para o presente estudo,

registra-se que a amostra do Brasil foi composta de 1.486 participantes e a amostra dos Estados Unidos composta 2.232 participantes.

As variáveis escolhidas para este estudo foram aquelas identificadas dentro do conjunto de variáveis da WVS como apresentando relação com os objetivos da presente pesquisa, ou seja, relacionadas ao comportamento financeiro individual e variáveis sociodemográficas. As mesmas estão organizadas no Quadro 3:

Quadro 3: Variáveis do estudo

CÓDIGO DA VARIÁVEL NO PRESENTE ESTUDO	CÓDIGO DA VARIÁVEL NO BANCO DE DADOS DA WVS	DESCRIÇÃO	TIPO
QualiCriança	V17	Qualidades importantes da criança: economizar dinheiro e bens.	Comportamento financeiro individual/familiar
Riqueza	V71	É importante ser rico.	
Satisfinfam	V59	Satisfação com a situação financeira da família.	
Acumriqueza	V101	Acumulação de riqueza: as pessoas só se tornam ricas às custas de outras pessoas.	
Freqsemcomida	V188	Frequência na qual você/sua família ficou sem comida suficiente para comer.	
Freqsemrenda	V191	Frequência na qual você/sua família ficou sem renda em dinheiro.	
Sexo	V240	Sexo	Sociodemográfica
Idade	V242	Idade	
Filhos	V58	Quantidade de filhos	
Escolaridade	V248	Maior nível educacional alcançado	
Renda	V239	Escala de renda	

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

3.4 Técnica de Análise de dados

O software IBM® SPSS® 20.0 (*Statistical Package for the Social Sciences*) foi utilizado para as análises estatísticas do presente estudo. Seguindo recomendações de Tabachnick e Fidell (2001) e Miles e Shevlin (2001), as variáveis foram verificadas quanto à sua distribuição normal. Os índices de assimetria e de curtose foram divididos por seus respectivos erros, observando se os resultados estavam entre -7 e 7 (WEST; FINCH; CURRAN, 1995). A normalidade da distribuição dos dados também foi verificada com a construção de histogramas, com o teste de Kolmogorov-Smirnov e com o Teste de Shapiro-Wilk (FIELD, 2009). Ademais, realizou-se o Teste de Levene para verificar a homogeneidade das variâncias entre os dois países. Os testes de normalidade demonstraram que os dados da amostra brasileira e da amostra americana apresentam uma distribuição não-normal, e o Teste de Levene demonstrou a não-homogeneidade das variâncias, resultados esses que, de antemão, sinalizaram a necessidade de testes não-paramétricos, tanto para a comparação das médias quanto para os testes de correlação.

As variáveis de estudo foram inicialmente apresentadas, por país, por meio da estatística descritiva, identificando as médias mais altas. Testes não-paramétricos de Mann-Whitney para amostras independentes foram realizados, a fim de verificar quais variáveis apresentavam médias diferentes estatisticamente significantes (nível de significância $p < 0,05$) entre o Brasil e os Estados Unidos. Em seguida, testes de correlação de Spearman (ρ) foram realizados, de acordo com as orientações de Hair *et al.* (2009) e de Field (2001), a fim de verificar as possíveis correlações entre as variáveis concernentes ao comportamento financeiro e as demais variáveis do estudo (sociodemográficas). Por fim, calculou-se o coeficiente de determinação (r^2), a fim de verificar qual a fração de variabilidade do comportamento financeiro poderia ser explicada estatisticamente pelas variáveis sociodemográficas, respaldando futuras investigações de causalidade (ex.: testes de regressão linear múltipla), que fogem do escopo desta pesquisa. Os resultados foram, então, discutidos, à luz da teoria sobre comportamento financeiro e à luz da teoria sobre cultura nacional.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Caracterização da amostra

A presente subseção visa descrever os resultados para as variáveis de estudo, comparando-se se o Brasil e os Estados Unidos. Apresentar-se-ão, primeiramente, as variáveis

sociodemográficas, seguidas das variáveis relativas ao comportamento financeiro dos participantes.

4.1.1 Sexo

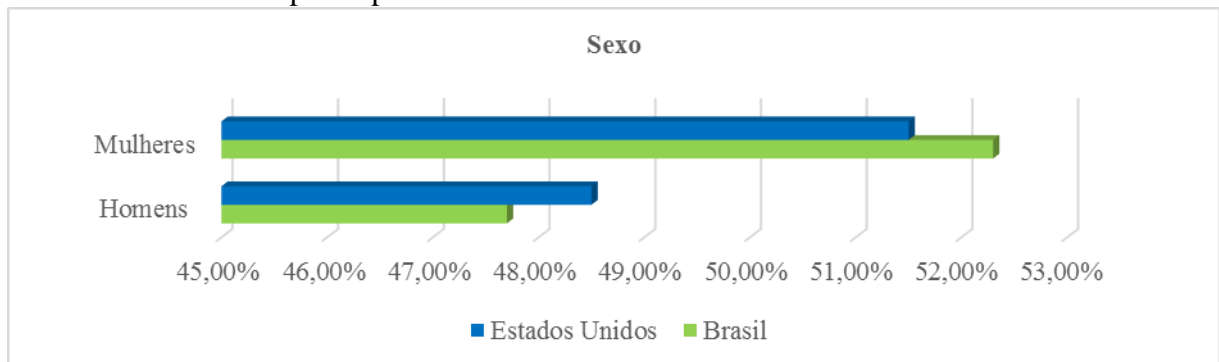
A amostra compôs-se de um número balanceado entre homens e mulheres, com uma leve superioridade de mulheres participantes nos dois países, conforme apontam a Tabela 1 e o Gráfico 1.

Tabela 1: Sexo dos participantes

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Homens	47,7%	48,5%
Mulheres	52,3%	51,5%
(N)	1.486	2.232

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Gráfico 1: Sexo dos participantes



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.2 Idade

No tocante à idade, a maioria dos participantes encaixou-se na faixa etária entre 30 e 49 anos, no caso do Brasil, e na faixa acima dos 50 anos, no caso dos Estados Unidos, conforme apontam a Tabela 2 e o Gráfico 2

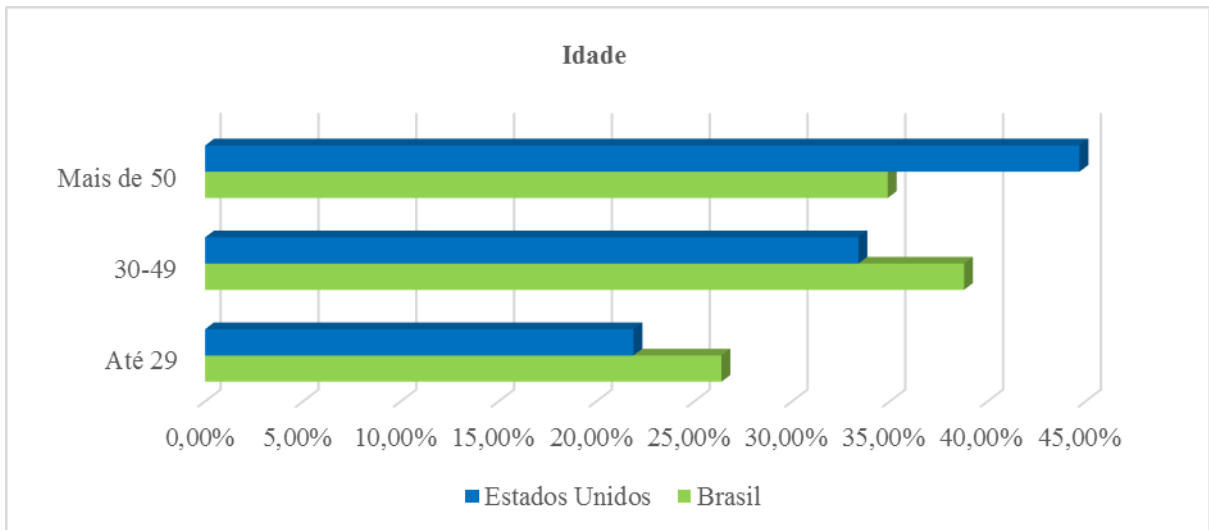
Tabela 2: Idade dos participantes

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos

	26,4%	21,9%
30-49	38,8%	33,4%
Mais de 50	34,9%	44,7%
(N)	1.486	2.232
Média	42,98	46,37
Desvio-padrão	16,47	16,94

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Gráfico 2: Idade dos participantes



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.3 Número de filhos

A maior parte dos participantes brasileiros e americanos não tem filhos ou possuem de uma a duas crianças, conforme apontam a Tabela 3 e o Gráfico 3.

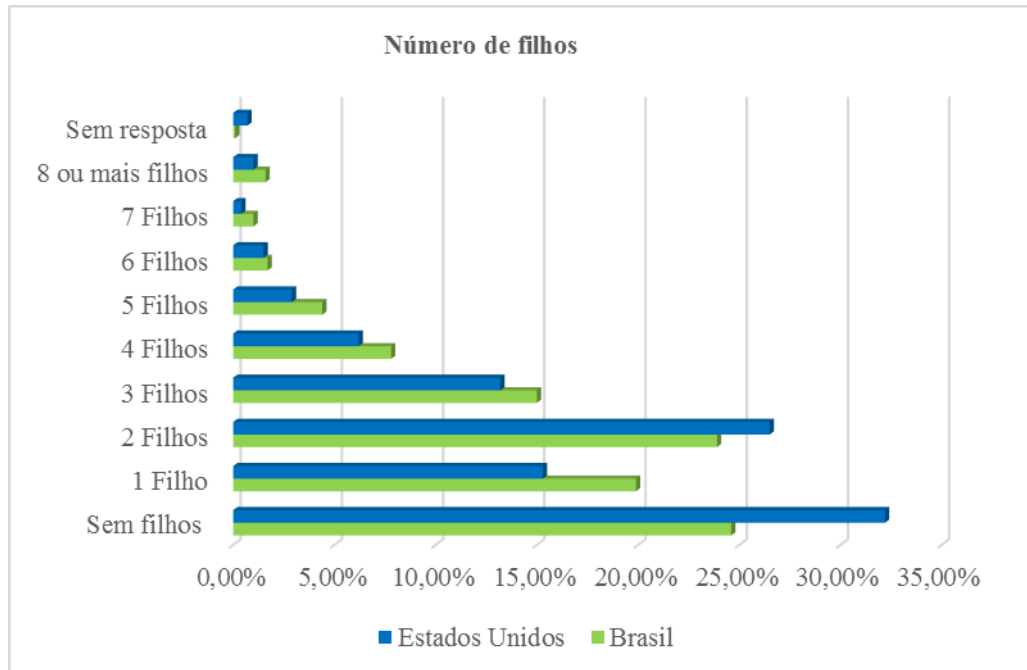
Tabela 3: Número de filhos

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Sem filhos	24,6%	32,2%
1 Filho	19,9%	15,3%
2 Filhos	23,9%	26,5%
3 Filhos	15%	13,2%
4 Filhos	7,8%	6,2%
5 Filhos	4,4%	2,9%
6 Filhos	1,7%	1,5%
7 Filhos	1%	0,4%
8 ou mais filhos	1,6%	1%
Sem resposta	0,1	0,7%
(N)	1.486	2.232
Média	1,97	1,69

Desvio-padrão	1,78	1,65
----------------------	-------------	-------------

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Gráfico 3: Número de filhos



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.4 Nível de escolaridade

No Brasil, a maioria dos respondentes não concluiu a escola primária, seguido de participantes que apresentam, no máximo, ensino médio completo. Em contrapartida, os Estados Unidos apresentaram maioria de respondentes com o ensino superior completo, conforme apontam a Tabela 4 e o Gráfico 4.

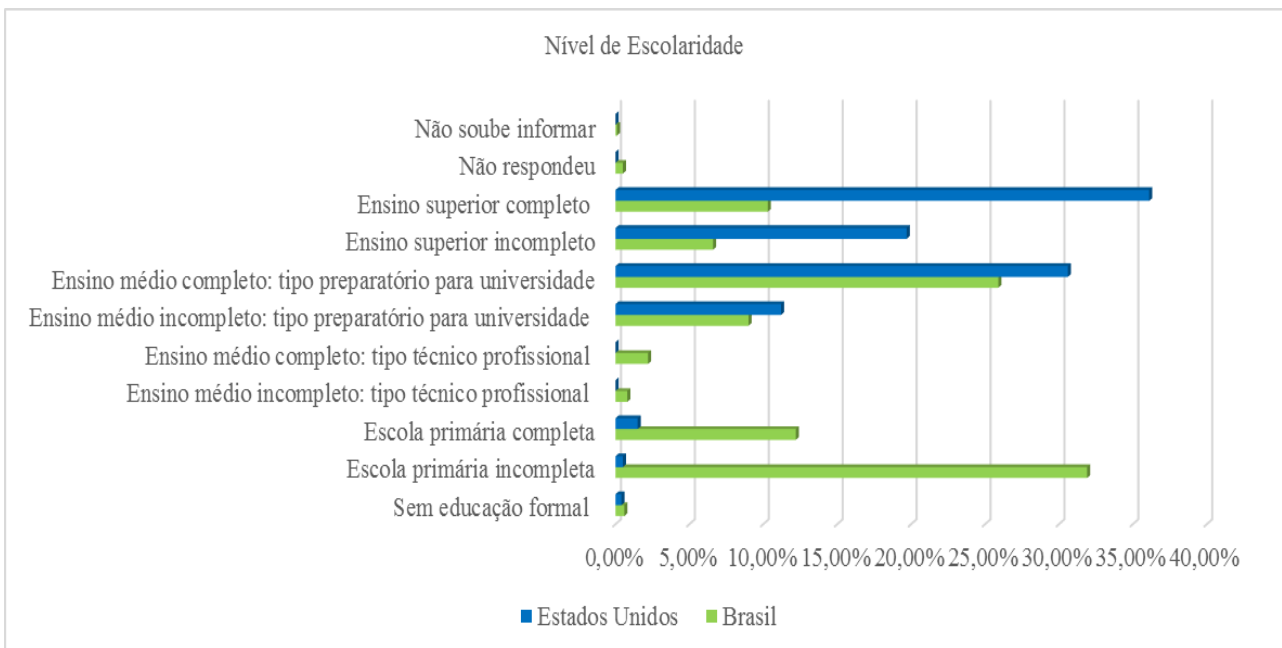
Tabela 4: Escolaridade dos participantes

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Sem educação formal	0,6%	0,4%
Escola primária incompleta	31,9%	0,5%
Escola primária completa	12,2%	1,5%
Ensino médio incompleto: tipo técnico profissional	0,8%	0%
Ensino médio completo: tipo técnico profissional	2,2%	0%

Ensino médio incompleto: tipo preparatório para universidade	9%	11,2%
Ensino médio completo: tipo preparatório para universidade	25,9%	30,6%
Ensino superior incompleto	6,6%	19,7%
Ensino superior completo	10,3%	36,1%
Não respondeu	0,5%	0%
Não soube informar	0,1%	0%
(N)	1.486	2.232

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020)

Gráfico 4: Escolaridade dos participantes



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.5 Renda

No que diz respeito à renda, a maioria dos respondentes da pesquisa, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos, enquadra-se em faixas intermediárias de renda, conforme apontam a Tabela 5 e o Gráfico 5.

Tabela 5: Renda dos participantes

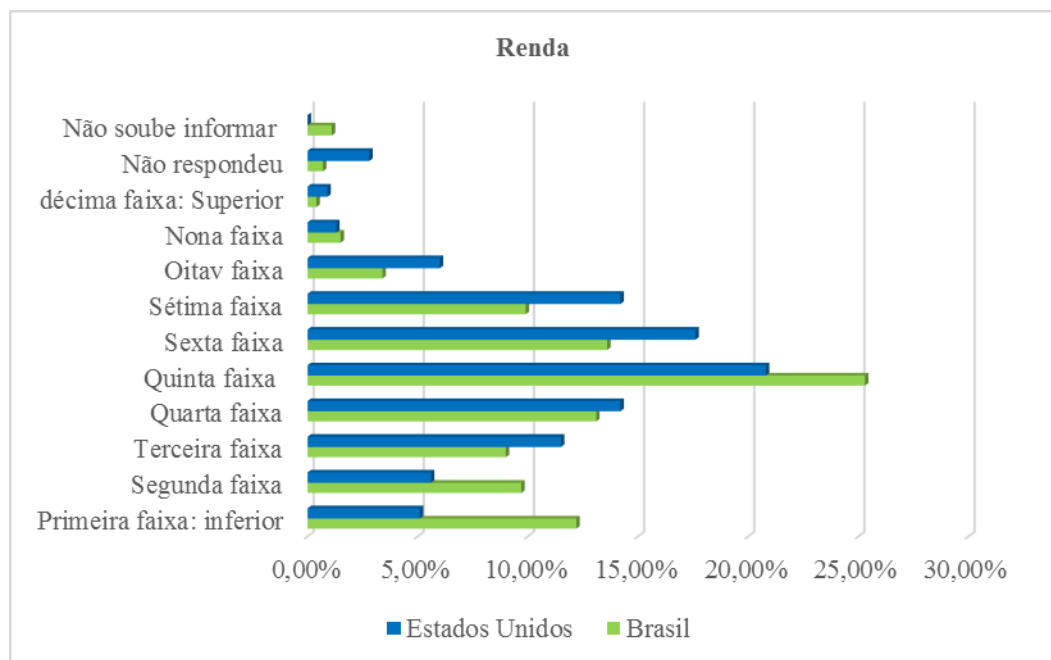
	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Primeira faixa: inferior	12,2%	5,1%
Segunda faixa	9,7%	5,6%
Terceira faixa	9%	11,5%
Quarta faixa	13,1%	14,2%

Quinta faixa	25,3%	20,8%
Sexta faixa	13,6%	17,6%
Sétima faixa	9,9%	14,2%
Oitava faixa	3,4%	6%
Nona faixa	1,5%	1,3%
Décima faixa: superior	0,4%	0,9%
Não respondeu	0,7%	2,8%
Não soube informar	1,1%	0%
(N)	1.486	2.232
Média	4,42	4,99
Desvio-padrão	2,06	1,93

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Nota: Pergunta original no questionário WVS: “Neste cartão existe uma escala de rendimentos sendo que 1 indica o grupo de rendimento mais baixo e 10 o grupo de rendimento mais alto no Brasil. Gostaríamos de saber em qual dos grupos se situa a sua renda familiar. Por favor, indique o número apropriado, contando com todos os salários, vencimentos, pensões e outros rendimentos que sua família recebe”.

Gráfico 5: Renda dos participantes



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.6 Qualidades importantes da criança: economizar dinheiro e bens

Na pesquisa *World Values Survey* (WVS), apresentou-se aos participantes uma lista de qualidades que as crianças podem aprender em casa. Dentre essas qualidades, o respondente deveria escolher até cinco qualidades que ele julgava as mais importantes para estimular e ensinar aos seus filhos. Tanto no Brasil (73,4%) quanto nos Estados Unidos

(68,4%), um elevado número de participantes não destacou a economia de dinheiro e bens como uma das qualidades mais importantes a ser ensinada às crianças, conforme apontam a Tabela 6 e o Gráfico 6.

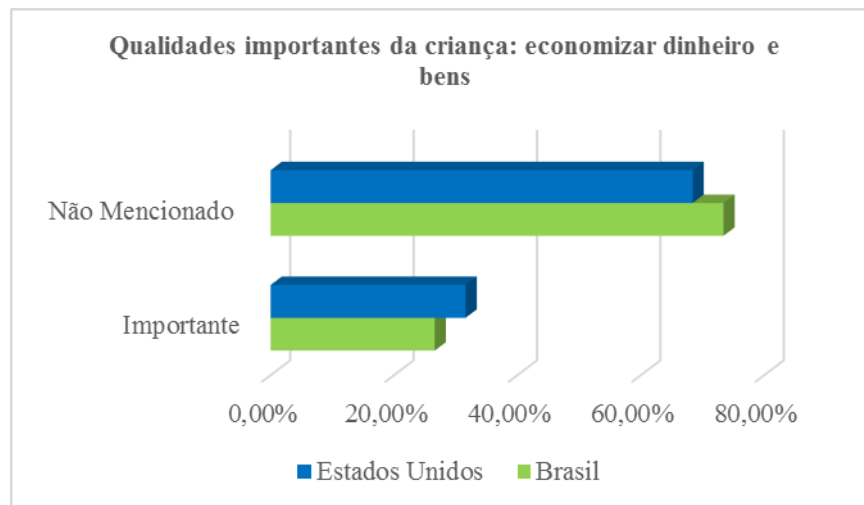
Tabela 6: Qualidades da criança

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Importante	26,6%	31,6%
Não mencionado	73,4%	68,4%
(N)	1.486	2.232

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Nota: Pergunta original no questionário WVS: “Aqui está uma lista de qualidades que as crianças podem aprender em casa. Entre essas qualidades, quais o (a) Sr. (a) acha que são os mais importantes para estimular e ensinar aos seus filhos? Escolha até cinco respostas. Saber economizar (dinheiro e outros bens)”.

Gráfico 6: Qualidades da criança



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.7 Importância dada a ser rico

Neste item da pesquisa *World Values Survey* (WVS), descreveu-se ao respondente uma pessoa para a qual o que importa é ser rico, ter muito dinheiro e coisas caras. O respondente deveria indicar se a pessoa descrita é muito parecida com ele, se é parecida, se é parecida em algumas coisas, se é diferente ou se é muito diferente. Conforme apontam a

Tabela 7 e o Gráfico 7, a maioria dos brasileiros e dos americanos respondentes consideram que a pessoa descrita não se parece com os mesmos.

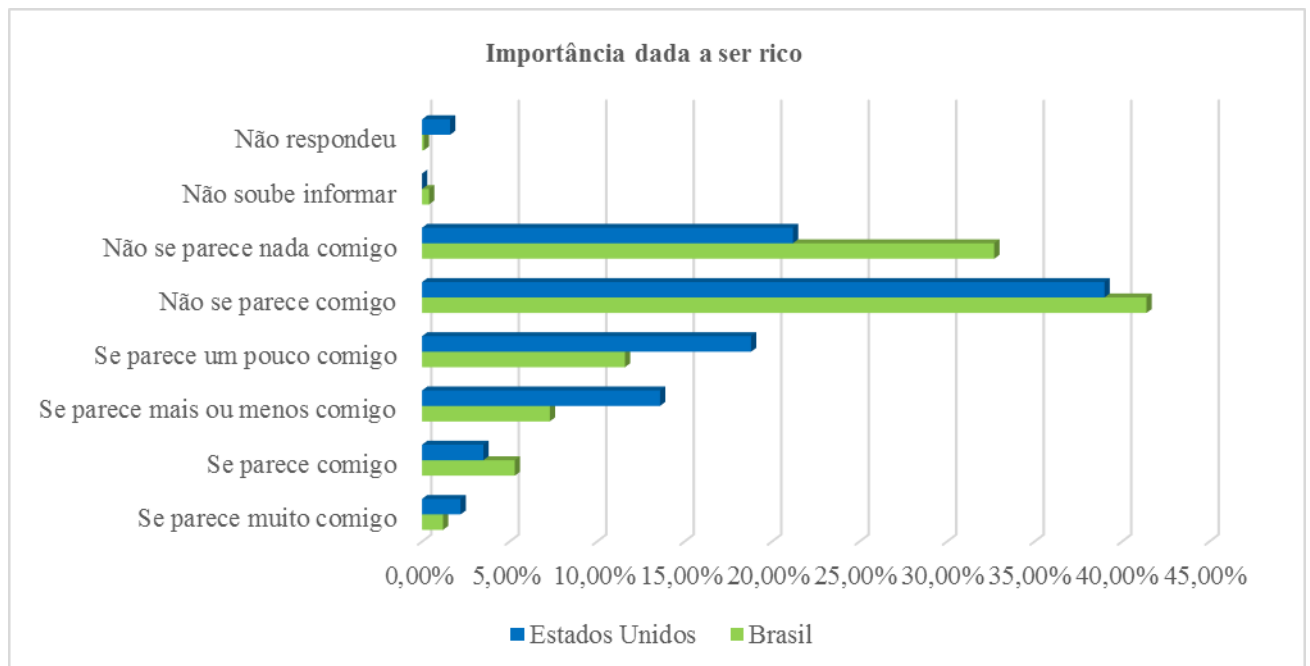
Tabela 7: Importância em se rico

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Se parece muito comigo	1,2%	2,2%
Se parece comigo	5,3%	3,5%
Se parece mais ou menos comigo	7,3%	13,6%
Se parece um pouco comigo	11,6%	18,8%
Não se parece comigo	41,4%	39%
Não se parece nada comigo	32,7%	21,2%
Não soube informar	0,4%	0%
Não respondeu	0,1%	1,6%
(N)	1.486	2.232
Média	4,86	4,55
Desvio-padrão	1,18	1,2

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Nota: Pergunta original no questionário WVS: “Agora irei descrever algumas pessoas. Usando este cartão, indique se uma descrição é muito parecida, se é parecida, e é parecida com (a) Sr. (a) em algumas coisas, é diferente em algumas coisas, diferente ou é muito diferente em (a) Sr. (uma). (marque uma resposta para cada declaração e leia como opções): Para essa pessoa, o que é importante, ter muito dinheiro e coisas caras”.

Gráfico 7: Importância dada a ser rico



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.8 Satisfação com a situação financeira da família

Conforme apontam a Tabela 8 e o Gráfico 8, concernentes à satisfação do respondente com a situação financeira da família, em uma escala de 10 pontos, em que 1 representa insatisfação extrema e 10, satisfação extrema, a maioria dos brasileiros apresenta uma satisfação intermediária (18,3%) e satisfação extrema (16,5%), já a maioria dos americanos apresenta níveis altos de satisfação, representados pelas faixas 7 e 8, 16,2% e 18,4% respectivamente.

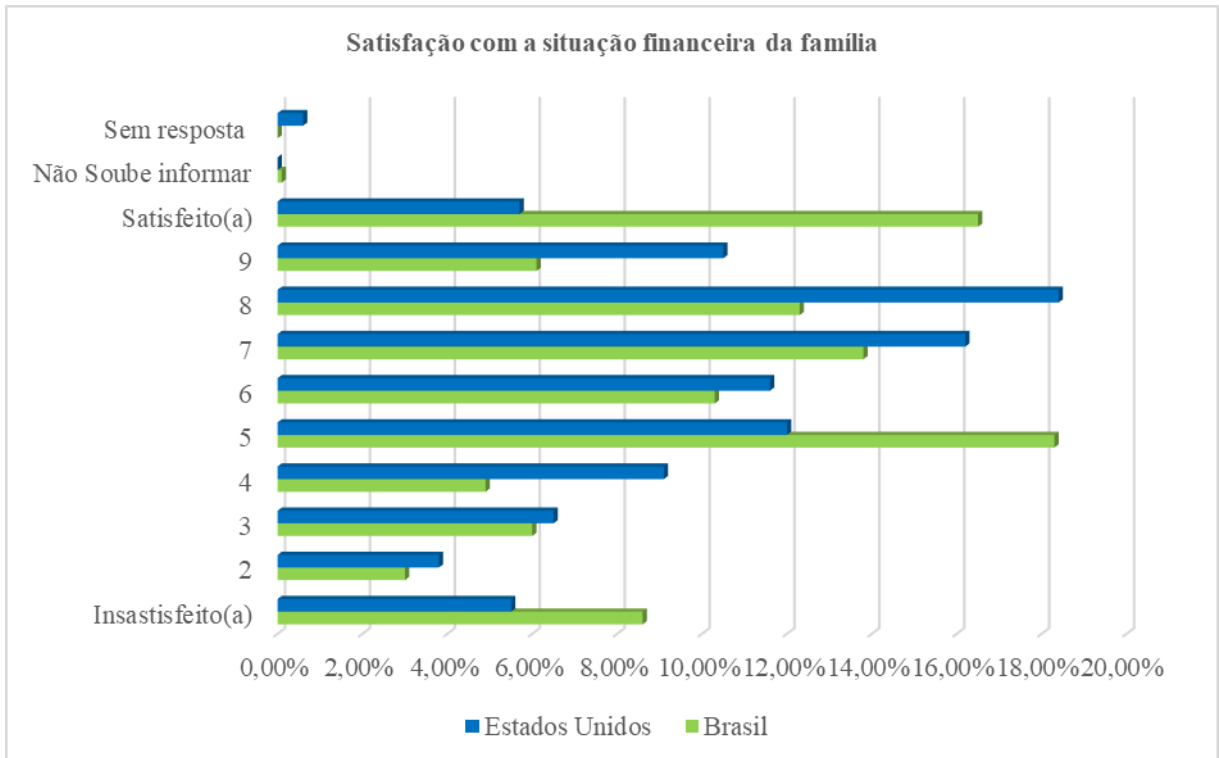
Tabela 8: Satisfação com a situação financeira

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
1 Insatisfeito(a)	8,6%	5,5%
2	3%	3,8%
3	6%	6,5%
4	4,9%	9,1%
5	18,3%	12%
6	10,3%	11,6%
7	13,8%	16,2%
8	12,3%	18,4%
9	6,1%	10,5%
10 Satisfeito(a)	16,5%	5,7%
Não soube informar	0,1%	0%
Sem resposta	0%	0,6%
(N)	1.486	2.232
Média	6,21	2,42
Desvio-padrão	2,71	2,218

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Nota: Pergunta original no questionário WVS: “Em que medida (a) Sr. (a) está satisfeito com a situação da renda de sua família? Use este cartão, novamente, para usá-lo em sua resposta”.

Gráfico 8: Satisfação com a situação financeira



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.9 Acumulação de riqueza

Neste item da pesquisa *World Values Survey* (WVS), os respondentes foram solicitados a indicar a sua concordância com a seguinte frase: “As pessoas só podem enriquecer às custas dos outros”. O Brasil apresentou resultados que indicam ser um país mais coletivista, pois a maioria dos respondentes acredita que há riqueza para todos e que não necessariamente a acumulação de riquezas se dê às custas de outras pessoas. Já os Estados Unidos apresentaram uma porcentagem mediana e próxima a um perfil mais individualista, pois a maioria acredita que as pessoas só podem ficar ricas às custas de outras, porém com um nível de concordância intermediário, conforme apontam a Tabela 9 e o Gráfico 9.

Tabela 9: Acumulação de Riqueza

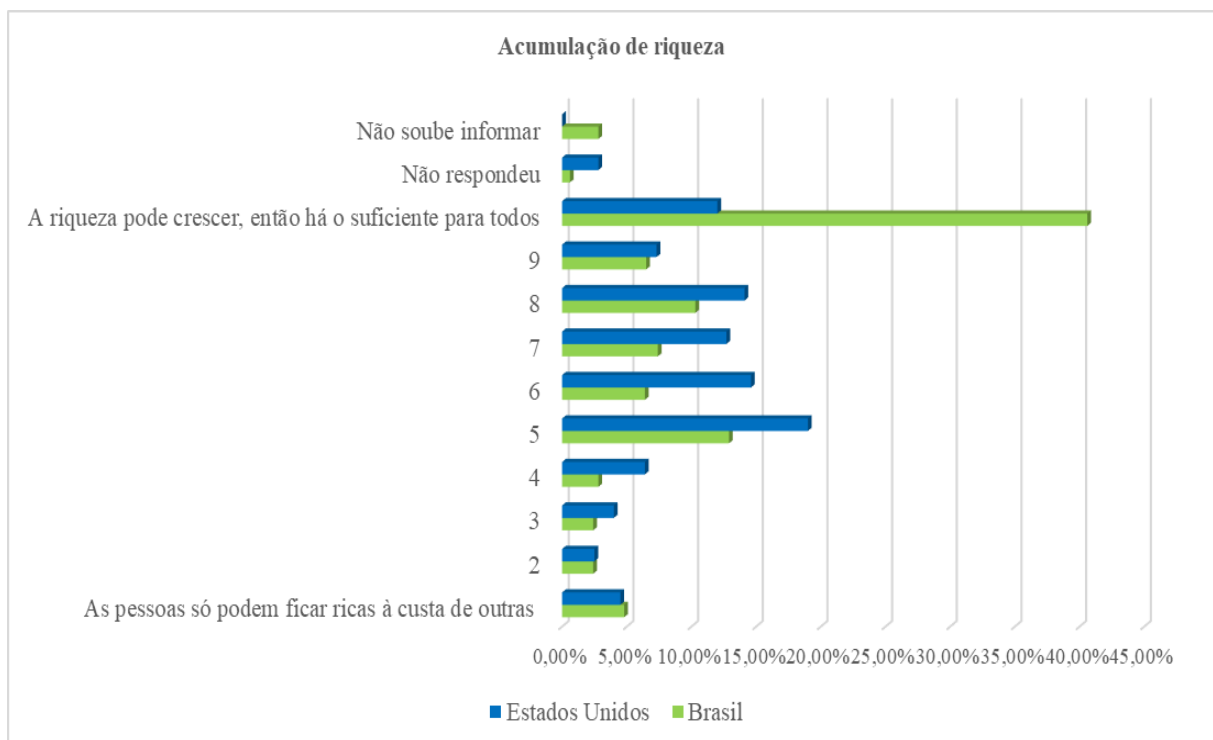
	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
1 As pessoas só podem ficar ricas às custas de outras	4,8%	4,5%
2	2,4%	2,5%
3	2,4%	4%
4	2,8%	6,4%
5	12,9%	19%
6	6,4%	14,6%

7	7,4%	12,7%
8	10,3%	14,1%
9	6,5%	7,3%
10 A riqueza pode crescer, então há o suficiente para todos	40,6%	12%
Não respondeu	0,6%	2,8%
Não soube informar	2,8%	0%
(N)	1.486	2.232
Média	7,56	6,36
Desvio-padrão	2,74	2,37

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Nota: Pergunta original no questionário WVS: “Agora gostaria que (a) Sr. (a) fizesse sua opinião sobre vários assuntos. Como o (a) Sr. (a) classifica seu ponto de vista usando essa escala? 1 significa que (a) Sr. (a) concorda totalmente com a afirmação da esquerda e 10 significa que (a) Sr. (a) concorda totalmente com a afirmação da direita; e se o seu ponto de vista estiver entre as declarações, escolha um número entre elas: As pessoas só podem enriquecer às custas dos outros”.

Gráfico 9: Acumulação de Riqueza



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.10 Frequência na qual o indivíduo ou sua família ficou sem comida suficiente para comer

Neste item da pesquisa, o respondente foi solicitado a indicar a frequência com a qual ele ou sua família ficou sem comida suficiente nos últimos 12 meses. Conforme apontam a Tabela 10 e o Gráfico 10, nos dois países, a maior porcentagem das repostas se concentrou na alternativa “nunca”, porém os Estados Unidos demonstram, aparentemente, uma maior porcentagem para os índices mais negativos. Nesta questão do questionário WVS, é salutar refletir que pode haver diferenças entre o termo “suficiente” entre os dois países comparados, em virtude das diferenças de desenvolvimento econômico entre os mesmos, isto é, a comida suficiente para a população brasileira pode ser ligeira ou significativamente diferente que para a população norte-americana. Todavia, destaca-se este ponto, aqui, apenas como reflexão, uma vez que não faz parte do escopo deste estudo entender os pormenores dessas possíveis diferenças.

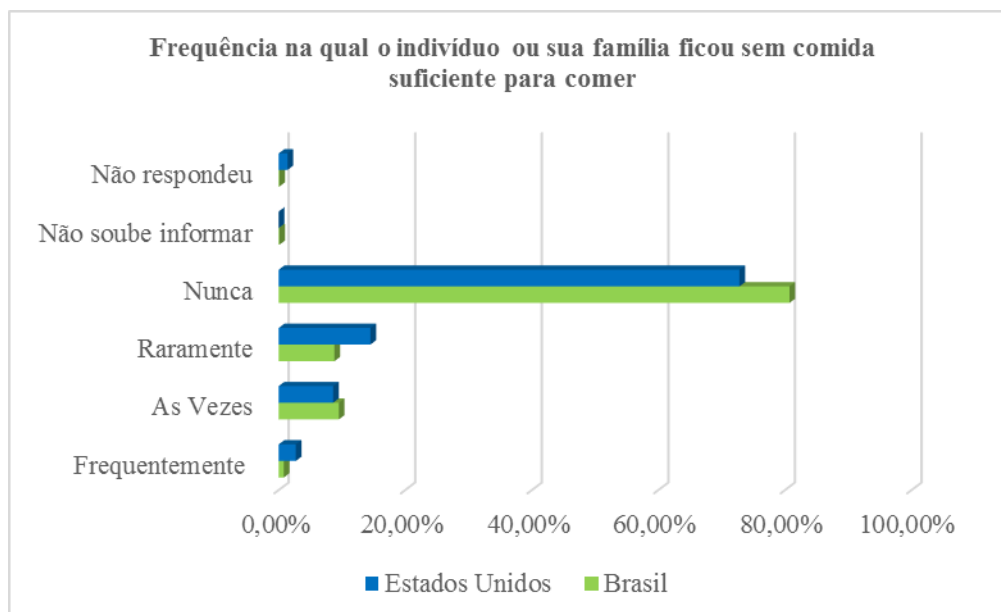
Tabela 10: Falta de alimento

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Frequentemente	0,8%	2,7%
Às Vezes	9,5%	8,6%
Raramente	8,8%	14,5%
Nunca	80,7%	72,8%
Não soube informar	0,1%	0%
Não respondeu	0,1%	1,4%
(N)	1.486	2.232

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Nota: Pergunta original no questionário WVS: “Nos últimos 12 meses, com que frequência (a) Sr. (a) ou sua família ficou sem comida suficiente”.

Gráfico 10: Falta de alimento



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.1.11 Frequência na qual o indivíduo ou família ficou sem renda em dinheiro

Neste item da pesquisa, o respondente foi solicitado a indicar a frequência com a qual ele ou sua família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses. Conforme apontam a Tabela 11 e o Gráfico 11, as maiores porcentagens se concentraram nas alternativas “nunca”, para os dois países.

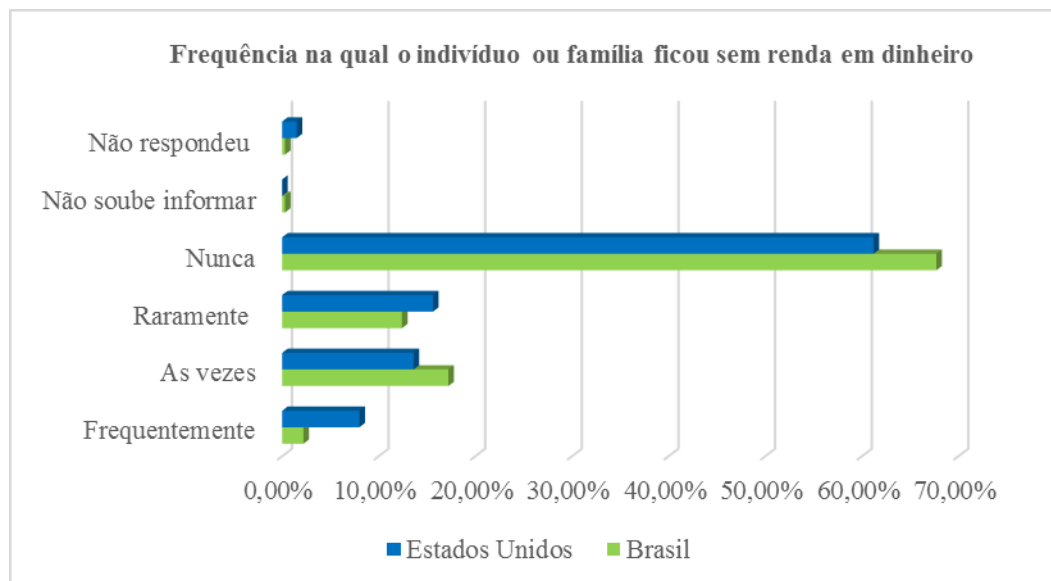
Tabela 11: Falta de dinheiro

	PAÍS	
	Brasil	Estados Unidos
Frequentemente	2,2%	8%
Às vezes	17,2%	13,6%
Raramente	12,4%	15,6%
Nunca	67,7%	61,2%
Não soube informar	0,3%	0%
Não respondeu	0,3%	1,5%
(N)	1.486	2.232

Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

Nota: Pergunta original no questionário WVS: “Nos últimos 12 meses, com que frequência (a) Sr. (a) ou sua família ficou sem renda”.

Gráfico 11: Falta de Dinheiro



Fonte: Adaptado do banco de dados WVS (2020).

4.2 Testes de correlação entre variáveis sociodemográficas e variáveis relacionadas ao comportamento financeiro

Conforme mencionado na seção de Metodologia, a verificação da não-normalidade da distribuição dos dados das amostras e o não atendimento de outras condições para a realização de testes paramétricos indicaram a necessidade de aplicação de um teste não-paramétrico para a análise da correlação entre as variáveis relacionadas ao comportamento financeiro e as variáveis sociodemográficas, objetivo principal do presente estudo. Dessa maneira, para análise de correlação, adotou-se o coeficiente de correlação de Spearman (ρ), que se trata do teste não-paramétrico equivalente ao coeficiente de correlação de Pearson (paramétrico). A seguir, a Tabela 13 sumariza os índices de correlação e seus respectivos níveis de significância para a amostra brasileira. É importante frisar que a interpretação dos sinais dos coeficientes de correlação levou em consideração que as escalas de algumas questões do questionário WVS apresentaram-se originalmente invertidas, ou seja, um menor valor de escala, em alguns casos, estava associado a uma maior intensidade da característica em questão. A título de exemplo, na variável concernente à importância dada a ser rico, os menores valores estavam associados a uma maior importância dada a ser rico.

Tabela 13 – Correlações de Spearman – Brasil

		QualiCriança	Satisfinfam	Riqueza	Acumriqueza	Freqsemcomida	Freqsemrenda
Idade	Coeficiente	-,023	,012	,099*	,070**	,050	,073**
	Sig	,375	,633	,000	,008	,057	,005
Sexo	Coeficiente	,013	,003	,093**	,054*	-,047	-,067**
	Sig	,614	,921	,000	,040	,073	,010
Filhos	Coeficiente	-,060*	-,049	,093**	,044	-,029	-,016
	Sig	,021	,062	,000	,097	,267	,530
Renda	Coeficiente	,058*	,303**	-,024	-,045	,147**	,223**
	Sig	,028	,000	,370	,094	,000	,000
Escolaridade	Coeficiente	,075**	,095**	-,073**	,032	,093**	,136**
	Sig	,004	,000	,005	,224	,000	,000

Nota: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Na amostra brasileira, a variável referente à economia de dinheiro e de coisas como uma das qualidades mais importantes a serem estimuladas nas crianças (QualiCriança) apresentou correlação estatisticamente significativa com as seguintes variáveis sociodemográficas: quantidade de filhos ($p < 0,05$), renda ($p < 0,05$) e escolaridade ($p < 0,01$). Esses resultados permitem afirmar que, no Brasil, quanto maior a quantidade de filhos da pessoa, quanto menor a sua renda e quanto menor o seu nível de escolaridade, maior a probabilidade de ela considerar a economia de dinheiro e de coisas como uma das qualidades

mais importantes a serem estimuladas na criança. Os resultados da pesquisa de Lima *et al.* (2013) mostram que a não utilização de ferramentas de educação financeira pode levar famílias a uma condição financeira vulnerável. Nesse sentido, pode-se considerar que pessoas com menor escolaridade, menor renda, maior quantidade de filhos e que não tenham utilizado ferramentas de educação financeira com seus filhos, possivelmente já passaram por situações financeiras vulneráveis, levando-as, hoje, a valorizar mais o desenvolvimento dessa qualidade na criança.

A variável “satisfação com a situação financeira da família” (Satisfinam) apresentou correlação estatisticamente significativa com as variáveis sociodemográficas “renda” ($p < 0,01$) e “escolaridade” ($p < 0,01$), indicando que, no Brasil, quanto maior a renda da pessoa e quanto maior o seu nível de escolaridade, maior a probabilidade de satisfação com a situação financeira da família. Tais resultados estão de acordo com os achados da pesquisa realizada por Diniz *et al.* (2014), os quais identificaram que o bem-estar financeiro está diretamente relacionado a alguns fatores, tais como o nível de escolaridade e a renda. Segundo a pesquisa, os maiores níveis de satisfação com a situação financeira foram encontrados em indivíduos com pós-graduação e detentores de uma renda mais elevada.

A variável “importância dada a ser rico” (Riqueza) apresentou correlação estatisticamente significativa com as seguintes variáveis sociodemográficas: idade ($p < 0,01$), sexo ($p < 0,01$), quantidade de filhos ($p < 0,01$) e escolaridade ($p < 0,01$). Esses resultados permitem afirmar que, no Brasil, quanto menor a idade da pessoa, se a mesma for do sexo masculino, quanto menor a quantidade de filhos e quanto maior o seu nível de escolaridade, maior a probabilidade de ela considerar a riqueza como muito importante. O resultado concernente à idade encontra respaldo no estudo de Vieira *et al.* (2013), segundo o qual indivíduos com menor idade se arriscam mais financeiramente, o que pode ser entendido como maior importância dada à busca pela riqueza. O resultado relativo ao sexo encontra respaldo no estudo de Scheresberg (2013), segundo o qual as mulheres possuem menos conhecimento financeiro básico se comparadas aos homens, o que pode ser inferido como um possível menor interesse daquelas em se tornar ricas. Concernente ao número de filhos, faz sentido o fato de o indivíduo que valoriza mais a riqueza faça a escolha por ter menos filhos (dependentes), reduzindo gastos e otimizando a atividade de poupar. Por fim, o resultado relativo ao nível de escolaridade se mostra compatível com os achados de Fiori *et al.* (2017), segundo os quais quanto mais instruída a pessoa (maior nível de escolaridade), maior é o interesse da mesma em aplicar ferramentas financeiras no seu dia a dia, almejando retornos financeiros (maior riqueza).

No tocante à variável “acumulação de riqueza” (Acumriqueza), que indica a concordância da pessoa com a frase “as pessoas só podem enriquecer às custas de outros”, a mesma apresentou correlação estatisticamente significativa com as variáveis idade ($p < 0,01$) e sexo ($p < 0,05$), indicando que, no Brasil, quanto menor a idade da pessoa e se ela for do sexo masculino, maior é a probabilidade de ela considerar que as pessoas só podem enriquecer às custas de outros. Paralela e inversamente, pode-se afirmar que, no Brasil, se a pessoa for mais velha e se for do sexo feminino, maior será a sua concordância com o fato de que há o suficiente para todos, apresentando uma visão menos exploradora. O resultado referente ao sexo, isto é, indivíduos do sexo masculino tendem a concordar com a acumulação de riqueza às custas de outras pessoas, mostra-se compatível com a dimensão cultural “Masculinidade versus Feminilidade” segundo Hofstede (1980, 2011). Masculinidade se baseia em valores mais competitivos e assertivos. Por sua vez, a Feminilidade caracteriza-se por valores mais colaborativos e focados na qualidade de vida.

Concernente à variável “frequência em que ficou sem o que comer” (Freqsemcomida), a mesma apresentou correlação estatisticamente significativa com a variável renda ($p < 0,01$) e escolaridade ($p < 0,01$), indicando que, no Brasil, quanto menor a renda da pessoa e quanto menor a sua escolaridade, maior a probabilidade de ela ou sua família ter ficado sem o que comer nos últimos 12 meses. Isso pode ocorrer pelo fato de os maiores salários se encontrarem naqueles que possuem maiores níveis de educação. De acordo com achados de Campara, Vieira e Caratta (2016), as famílias com menores rendas estão mais propensas ao endividamento, o que pode levar tais integrantes do grupo familiar a ficarem sem o que comer, em virtude da indisponibilidade de recursos. Maniçoba (2017), por sua vez, identificou, estatisticamente, que o nível educacional pode influenciar positivamente o comportamento financeiro das pessoas. O referido autor observou que o grau de escolaridade superior proporcionou bons resultados no tocante ao comportamento em relação às compras e ao processo de gestão de recursos pessoais. Adicionalmente, Scheresberg (2013) constatou que indivíduos com menor nível de escolaridade são aqueles com menor nível de conhecimento sobre finanças, o que pode impactar a gestão de recursos financeiros familiares e culminar na falta de comida.

Por fim, a variável “frequência em que ficou sem renda em dinheiro” (Freqsemrenda) apresentou correlação estatisticamente significativa com as seguintes variáveis sociodemográficas: idade ($p < 0,01$), sexo ($p < 0,01$), renda ($p < 0,01$) e escolaridade ($p < 0,01$). Esses resultados apontam que, no Brasil, quanto menor a idade da pessoa, se ela é do sexo feminino, quanto menor a sua renda e quanto menor a sua escolaridade, maior a probabilidade

de ela ou sua família ter ficado sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses. Esse resultado vai ao encontro do estudo de Campara, Vieira e Caratta (2016), segundo o qual quanto menos dinheiro uma família tem a sua disposição, maiores são as chances de se endividarem. Silva, Souza e Fajan (2015) acrescentam que a baixa escolaridade também pode estar relacionada à baixa educação financeira, a qual tem influência direta no endividamento. Com relação ao sexo, esse resultado encontra respaldo nos achados de Santana, Vidotti, Oliveira (2016), segundo os quais a mulher casada apresenta a satisfação da autoestima como um dos principais motivos de consumo. Adicionalmente, como apontam Souza e Gomes (2015) e Maia *et al.* (2018), as mulheres, no Brasil, recebem salários inferiores aos dos homens, o que pode ser um fator que colabora para que mulheres fiquem sem dinheiro com mais frequência. Outra pesquisa compatível com esses resultados foi realizada por Vieira *et al.* (2013), cuja conclusão aponta que indivíduos mais jovens, solteiros e com um nível de escolaridade inferior tendem a estar mais propensos ao risco. Tal fato pode implicar maiores perdas e, conseqüentemente, ficar sem renda em dinheiro mais frequentemente.

A seguir, a Tabela 13 sumariza os índices de correlação e seus respectivos níveis de significância para a amostra americana.

Tabela 14 – Correlações de Spearman – Estados Unidos

		QualiCriança	Satisfinfam	Riqueza	Acumriqueza	Freqsemcomida	Freqsemrenda
Idade	Coeficiente	-,112**	,209**	,171**	,107**	,204**	,170**
	Sig	,000	,000	,000	,000	,000	,000
Filhos	Coeficiente	-,040	,082**	,112**	,123**	-,013	-,016
	Sig	,060	,000	,000	,000	,552	,456
Escolaridade	Coeficiente	,026	,128**	-,047*	-,001	,273**	,266**
	Sig	,222	,000	,029	,974	,000	,000
Renda	Coeficiente	,004	,500**	-,134**	,138**	,286**	,330**
	Sig	,837	,000	,000	,000	,000	,000
Sexo	Coeficiente	,045*	,037	,152**	,006	-,005	,001
	Sig	,034	,085	,000	,793	,799	,967

Nota: *p<0,05; **p<0,01

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Na amostra americana, a variável referente à economia de dinheiro e de coisas como uma das qualidades mais importantes a serem estimuladas nas crianças (QualiCriança) apresentou correlação estatisticamente significativa com as variáveis idade (p<0,01) e sexo (p<0,05). Esses resultados permitem afirmar que, nos Estados Unidos, quanto maior a idade da pessoa e se ela for do sexo masculino, maior a probabilidade de ela considerar a economia

de dinheiro e de coisas como uma das qualidades mais importantes a serem estimuladas na criança. Esses resultados se alinham ao estudo de Scheresberg (2013), cujas conclusões apontaram maior envolvimento dos homens no tema de finanças se comparados às mulheres, o que pode ser um fator que colabora para homens valorizarem mais essa qualidade nas crianças. Ainda segundo o referido estudo, a idade também se correlaciona positivamente com o conhecimento sobre as finanças. Observou-se que as pessoas com maior idade apresentam maior conhecimento sobre finanças e esse maior conhecimento pode ser um dos fatores que colaboram para que as mesmas valorizem mais o estímulo dessa qualidade nas crianças.

A variável “satisfação com a situação financeira da família” (Satisfinfam) apresentou correlação estatisticamente significativa com as variáveis sociodemográficas idade ($p < 0,01$), quantidade de filhos ($p < 0,01$), escolaridade ($p < 0,01$) e renda ($p < 0,01$), indicando que, nos Estados Unidos, quanto maior a idade da pessoa, quanto maior a quantidade de filhos, quanto maior a sua escolaridade e quanto maior a sua renda, maior a probabilidade de satisfação com a situação financeira da família. Esses resultados se mostram alinhados à pesquisa conduzida por Joo e Grable (2004), a qual identificou fatores que se correlacionam positivamente com a satisfação financeira, a saber: conhecimento financeiro, nível de escolaridade, número de dependentes e renda. Entretanto, nesse mesmo estudo, a variável “idade” não apresentou correlação estatisticamente significativa com a satisfação financeira. Quanto à variável renda, Grable *et al.* (2013) também concluíram, semelhantemente à presente pesquisa, que os indivíduos com rendimentos mais baixos estavam mais insatisfeitos financeiramente.

A variável “importância dada a ser rico” (Riqueza) apresentou correlação estatisticamente significativa com todas as cinco variáveis sociodemográficas do estudo, sendo algumas correlações positivas e outras negativas. Esses resultados permitem afirmar que, nos Estados Unidos, quanto menor a idade da pessoa, quanto menor a quantidade de filhos, quanto maior o seu nível de escolaridade, quanto maior a sua renda e se ela for do sexo masculino, maior a probabilidade de ela considerar a riqueza como muito importante. Isso pode ocorrer devido ao fato de que as pessoas com essas características sociodemográficas receberem maiores salários e valorizarem mais o dinheiro, como é possível identificar naqueles indivíduos que estão mais satisfeitos com suas condições financeiras, em conformidade com Scheresberg (2013) e Robb e Woodyard (2011). Os resultados obtidos para essa variável, nos Estados Unidos, foram praticamente os mesmos encontrados na amostra brasileira, com uma pequena diferença: nos Estados Unidos, o nível mais elevado de renda também foi associado à maior importância dada à riqueza, já no Brasil, a renda não

apresentou correlação estatisticamente significativa com a variável ‘importância dada a ser rico’.

No tocante à variável “acumulação de riqueza” (Acumriqueza), que indica a concordância da pessoa com a frase “as pessoas só podem enriquecer às custas de outros”, a mesma apresentou correlação estatisticamente significativa com as variáveis idade ($p < 0,01$), quantidade de filhos ($p < 0,01$) e renda ($p < 0,01$), indicando que, nos Estados Unidos, quanto menor a idade da pessoa, quanto menor a quantidade de filhos e quanto menor a sua renda, maior é a probabilidade de ela considerar que as pessoas só podem enriquecer às custas de outros. Paralela e inversamente, pode-se afirmar que, nos Estados Unidos, se a pessoa for mais velha e quanto maior a quantidade de filhos e renda, maior será a sua concordância com o fato de que há o suficiente para todos, apresentando uma visão menos exploradora. Resgatando os resultados de correlação da variável “acumulação de riqueza” para a amostra brasileira, a idade foi a única variável sociodemográfica em comum com os resultados da amostra americana, indicando que, nos dois países, a menor idade está relacionada à concordância da pessoa com o enriquecimento às custas de outras pessoas.

Por fim, concernente às variáveis “frequência em que ficou sem o que comer” (Freqsemcomida) e “frequência em que ficou sem renda em dinheiro” (Freqsemrenda), as mesmas apresentaram correlação estatisticamente significativa com as variáveis idade ($p < 0,01$), escolaridade ($p < 0,01$) e renda ($p < 0,01$), indicando que, nos Estados Unidos, quanto menor a idade, quanto menor a escolaridade e quanto menor a renda, maior a probabilidade de ela ou sua família ter ficado sem o que comer e/ou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses. Estudos como o de Robb e Woodyard (2011) e o de Grable *et al.* (2012) respaldam indiretamente esses resultados, no sentido de que fatores como idade, renda e escolaridade, de acordo com os referidos autores, estão positivamente correlacionados à satisfação financeira do indivíduo. Sendo assim, infere-se que pessoas satisfeitas com as suas condições financeiras provavelmente não tenham passado por problemas advindos da falta de comida e/ou de renda em dinheiro, enquanto aqueles que se declaram insatisfeitos financeiramente possivelmente passam ou já passaram por alguns desses problemas.

Comparando-se os resultados das amostras brasileira e americana, apesar de haver diferença entre as variáveis sociodemográficas que apresentaram correlações estatisticamente significantes com as variáveis de comportamento financeiro, é importante mencionar que, dentre as correlações comuns, não houve nenhuma de sinais opostos, ou seja, situações em que a correlação foi positiva em uma amostra e negativa em outra e vice-versa.

4.3 Comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos para as variáveis relacionadas ao comportamento financeiro

Para a comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos, no tocante às variáveis relacionadas ao comportamento financeiro, dois pressupostos do teste *t Student* (teste paramétrico) foram violados: a normalidade, pelos testes de Kolmogorov-Smirnov e de Shapiro-Wilk, e a homogeneidade de variância, pelo teste de Levene. Sendo assim, haja vista que os dados da presente pesquisa apresentam uma distribuição não-normal, bem como não-homogeneidade de variância, adotou-se o teste não-paramétrico de Mann-Whitney para a comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos, equivalente ao teste paramétrico *t Student*. Os resultados são apresentados na Tabela 12.

Tabela 12: Teste de comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos

Variável	Sig
Qualidades importantes da criança: economizar dinheiro e bens.	0,000**
É importante ser rico.	0,000**
Satisfação com a situação financeira da família.	0,429
Acumulação de riqueza: as pessoas só se tornam ricas às custas de outras pessoas.	0,000**
Frequência na qual você/sua família ficou sem comida suficiente para comer.	0,044*
Frequência na qual você/sua família ficou sem renda em dinheiro.	0,418

Nota: * $p < 0,05$; ** $p < 0,001$

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Conforme a Hipótese 8 (H-8) do presente estudo, haja vista que o brasileiro apresenta maior aversão à incerteza e maior orientação a longo prazo que o americano (HOFSTEDE, 1980, 2011), esperava-se que a amostra brasileira, em média, valorizasse mais na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens, se comparada à amostra americana. Entretanto, apesar de os dois países apresentarem média com diferença estatisticamente significativa ($p < 0,001$) para essa variável, como mostram as Tabelas 6 e 12, os americanos consideram a economia de dinheiro e de bens como uma das qualidades mais importantes a ser ensinada às crianças, em maior intensidade que brasileiros. O resultado, embora estatisticamente significativo, foi o oposto do esperado, rejeitando-se, portanto, a Hipótese 8 (H-8). Essa diferença pode ser explicada pelo alto índice da dimensão cultural Masculinidade nos Estados Unidos, que se reflete em valores mais competitivos e assertivos. Nos Estados Unidos, é forte a ideia de que as pessoas devem se esforçar para serem os

melhores que elas puderem ser. Como consequência, é comum americanos falarem sobre suas vitórias e sucessos e acreditarem que há sempre uma maneira de se fazer algo melhor. Sendo assim, o ensino à criança quanto à necessidade de economizar dinheiro e bens pode ser, portanto, considerada como algo importante para que o sucesso seja alcançado nos Estados Unidos, culminando na valorização dessa qualidade em maior grau que na amostra brasileira. Essa ideia também encontra respaldo em Siva e Powell (2016), segundo os quais americanos se esforçam bastante para a inserção das finanças pessoais nas escolas. Savoia, Saito e Santana (2007) também salientam essa intenção de estimular a educação financeira nos mais jovens nos Estados Unidos. Esse esforço não se restringe somente ao setor público, mas muitas empresas do setor privado (ex.: bancos) também se mobilizam para tornar esse projeto cada vez mais abrangente.

Em consonância com a Hipótese 9 (H-9) do presente estudo, uma vez que o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro (HOFSTEDE, 1980, 2011), esperava-se que a amostra americana, neste estudo, em média, apresentasse maior grau de concordância que a amostra brasileira com a afirmação de que o acúmulo de riqueza só é possível às custas de outras pessoas. A referida hipótese foi confirmada pelo presente estudo, sendo que os dois países apresentaram diferenças estatisticamente significantes ($p < 0,001$) para a média dessa variável, com a amostra americana ($M = 7,56$; $DP = 2,74$) demonstrando maior concordância com a afirmação em referência, se comparada à amostra brasileira ($M = 6,36$; $DP = 2,37$), conforme apontam as Tabelas 9 e 12. Os Estados Unidos são uma das culturas mais individualistas do mundo. Nesse país, espera-se que as pessoas cuidem de si mesmas e de suas famílias sem contar com o apoio dos outros. Esse alto grau de individualismo, somado ao alto nível de masculinidade, que se traduz em valores competitivos, pode ser uma das prováveis explicações para os americanos da amostra não encararem com estranheza o enriquecimento às custas de outras pessoas.

Por fim, de acordo com a Hipótese 10 (H-10) do presente estudo, haja vista que o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro (HOFSTEDE, 1980, 2011), esperava-se que a amostra americana, neste estudo, em média, considerasse importante ser rico, em um nível maior se comparada com a amostra brasileira. Entretanto, apesar de os dois países apresentarem diferença estatisticamente significativa ($p < 0,001$) para média dessa variável, como mostram as Tabelas 7 e 12, a amostra brasileira ($M = 4,86$; $DP = 1,18$) considera importante ser rica, em um grau maior que a amostra americana ($M = 4,55$; $DP = 1,20$). O resultado foi o oposto do esperado, rejeitando-se,

portanto, a Hipótese 10 (H-10). Esse resultado pode ser explicado pelo alto nível, no Brasil, da dimensão cultural Distância do Poder. Países com altos índices nessa dimensão consideram muito importantes os símbolos de status de poder para indicar posição social e “comunicar” respeito, sendo a riqueza e a importância atribuída a ela um desses símbolos.

Apesar de não ter sido construída uma hipótese vinculada a ela, a média para a variável “falta de alimento” também apresentou diferença estatisticamente significativa ($p < 0,05$) entre o Brasil e os Estados Unidos, como apontam as Tabelas 10 e 12. Esse resultado demonstra que, em média, a amostra brasileira ou sua respectiva família ($M = 3,69$; $DP = 0,68$) ficou sem comida suficiente nos últimos 12 meses, em uma frequência mais elevada que a amostra americana ($M = 3,66$; $DP = 0,71$). Essa diferença encontra respaldo em Oaxaca, Sacconato e Menezes-Filho (2001), segundo os quais o americano ganha, em média, cinco vezes mais que o brasileiro, além de os Estados Unidos possuir uma distribuição de renda melhor que o Brasil. Esse resultado, aparentemente, está alinhado à hipótese 6 (H-6), segundo a qual a falta de alimento relaciona-se ao sexo: no Brasil, se a pessoa for do sexo feminino, maior será a probabilidade de ela ou sua família ter ficado sem renda ou o que comer. Ademais, esse resultado encontra respaldo nos achados de Maia e Sakamoto (2015), segundo os quais os americanos apresentam, em média, um nível educacional superior ao dos brasileiros, bem como melhores ocupações no mercado de trabalho, o que implica salários mais elevados. Infere-se, portanto, que os Estados Unidos, por se tratarem de um país com uma população mais escolarizada e com maiores salários, fiquem sem alimento em uma frequência menor que o Brasil. A seguir, no Quadro 4, apresenta-se resumo de quais hipóteses foram aceitas e quais foram descartadas no presente estudo.

Quadro 4: Resultado das hipóteses

HIPÓTESES	DESCRIÇÃO	RESULTADO
Hipótese 1 (H-1)	Quanto maior o nível de escolaridade do indivíduo, mais ele irá valorizar na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens.	Rejeitada
Hipótese 2 (H-2)	Quanto maior o nível de escolaridade do indivíduo, maior será sua satisfação com a situação financeira da família.	Aceita
Hipótese 3 (H-3)	Quanto maior o nível de escolaridade do indivíduo, menor será a frequência com a qual ele ou sua família tenha ficado sem comida ou renda.	Aceita
Hipótese 4 (H-4)	Quanto maior a idade do indivíduo,	Rejeitada no Brasil/Aceita

	maior será a satisfação com sua situação financeira.	nos Estados Unidos
Hipótese 5 (H-5)	Quanto menor a renda, maior será a frequência com a qual ele ou sua família tenha ficado sem comida ou renda.	Aceita
Hipótese 6 (H-6)	Se o indivíduo for do sexo feminino, maior será a frequência com a qual ele ou sua família tenha ficado sem comida ou renda.	Aceita no Brasil/ Rejeitada nos Estados Unidos
Hipótese 7 (H-7)	Quanto maior a quantidade de filhos do indivíduo, mais ele irá valorizar na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens.	Aceita no Brasil/ Rejeitada nos Estados Unidos
Hipótese 8 (H-8)	Como o brasileiro apresenta maior aversão à incerteza e maior orientação a longo prazo que o americano, espera-se que a amostra brasileira neste estudo, em média, irá valorizar mais na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens, se comparada à amostra americana.	Rejeitada
Hipótese 9 (H-9)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana neste estudo, em média, irá valorizar mais o acúmulo de riqueza que o brasileiro, afirmando que as pessoas só conseguem ficar ricas às custas de outras.	Aceita
Hipótese 10 (H-10)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana neste estudo, em média, irá considerar importante ser rica, em um nível maior se comparada com a amostra brasileira.	Rejeitada

Fonte: Do autor (2020)

Analisando a magnitude dos coeficientes de correlação nas duas amostras, conforme orientações de Cohen (1992 *apud* FIELD, 2001), coeficientes de correlação de tamanho em torno de 0,1 são indicativos de efeito pequeno (nesse caso, o efeito explica 1% da variância total); coeficientes em torno de 0,3 são indicativos de efeito médio (nesse caso, o efeito é responsável por 9% da variância total), e coeficientes em torno de 0,5 são indicativos de efeito grande (nesse caso, o efeito é responsável por 25% da variância total). Baseando-se nessas referências e analisando a magnitude dos coeficientes de correlação da amostra brasileira, destaca-se a correlação entre renda e satisfação com a situação financeira da família (efeito médio: 0,303). Nos Estados Unidos, destacam-se a correlação entre renda e satisfação

com a situação financeira da família (efeito grande: 0,500) e a correlação entre renda e a frequência com que a pessoa ou sua família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses (efeito médio: 0,330).

Já era de se esperar que essas correlações, tanto na amostra brasileira quanto na americana, apresentariam tamanhos de efeito médios e/ou grandes, haja vista que as referidas correlações são quase óbvias (entre renda e satisfação com a renda e entre renda e a frequência com que a pessoa ou sua família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses). Portanto, deixando de lado essas correlações, ganhou destaque, na amostra brasileira, a correlação entre a escolaridade e a frequência com que a pessoa ou sua família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses (efeito pequeno: 0,136). Na amostra americana, essa correlação também ganhou destaque (efeito quase médio: 0,266).

Também foi um dos objetivos específicos do presente estudo calcular o coeficiente de determinação (ρ^2) para as correlações de maior destaque nas duas amostras. Nesse sentido, tomando como base esses valores de tamanho de efeito e calculando-se o coeficiente de determinação (ρ^2), conclui-se que, no Brasil, a falta de renda em dinheiro pode ser explicada por, aproximadamente, 1,8% da variabilidade do nível de escolaridade. Já nos Estados Unidos, a falta de renda em dinheiro pode ser explicada por, aproximadamente, 7% da variabilidade do nível de escolaridade. Isso indica que, em estudos futuros que busquem identificar relações de causalidade para a falta de renda em dinheiro (ex.: estudos de regressão linear múltipla), a variável escolaridade é relevante para ser incluída no modelo explicativo como variável independente no modelo americano, mas não é tão relevante para esse estudo se realizado no Brasil.

5 CONCLUSÃO

O objetivo geral do presente estudo foi atingido com sucesso, a saber analisar as possíveis correlações estatisticamente significantes entre variáveis sociodemográficas e o comportamento financeiro pessoal e familiar em dois países culturalmente distintos. As referidas correlações foram discutidas, em uma esfera mais ampla, à luz da temática da Administração Financeira e, mais especificamente, baseando-se em pesquisas empíricas prévias acerca do comportamento financeiro pessoal e suas relações com variáveis sociodemográficas. Ademais, obteve-se sucesso no alcance dos objetivos específicos. Procedeu-se com uma revisão bibliográfica robusta sobre o tema comportamento financeiro pessoal, permitindo o levantamento de hipóteses que foram, posteriormente, testadas. A

revisão bibliográfica também foi utilizada para dar respaldo teórico à discussão dos resultados. As médias das variáveis relacionadas ao comportamento financeiro pessoal foram comparadas entre o Brasil e os Estados Unidos e as diferenças estatisticamente significantes foram analisadas à luz das características culturais dos dois países comparados.

Por meio de testes estatísticos de comparação de médias, foi possível observar as principais diferenças entre os dois países no tocante ao comportamento financeiro pessoal. O estadunidense considera a economia de dinheiro e de bens como uma das qualidades mais importantes a ser ensinada às crianças, em maior intensidade que o brasileiro. Essa diferença, como discutido na seção de resultados, pode estar relacionada ao alto índice da dimensão cultural Masculinidade nos Estados Unidos, o que leva americanos a considerarem essa qualidade nas crianças como fundamental para obtenção de sucesso e competitividade, pressupostos da referida dimensão cultural. Adicionalmente, o americano apresenta maior concordância com a afirmação de que a acumulação de riquezas somente é possível às custas de outras pessoas, mais do que o brasileiro, resultado esse que se mostrou compatível com o fato de os Estados Unidos serem uma das culturas mais individualistas do mundo. Já em relação à importância dada a ser rico, o brasileiro considera essa variável mais importante do que o americano, o que pode ser justificado pela característica cultural no Brasil de as pessoas considerarem importantes os símbolos de status e de poder para indicar posição social e “comunicar” respeito. Outro resultado foi o de que o brasileiro ficou sem alimento com uma frequência superior ao estadunidense, o que pode ser justificado pelos maiores níveis salarial e educacional dos americanos.

Por meio dos testes de correlação na amostra brasileira, verificou-se que, no Brasil, as pessoas que mais valorizam a qualidade na criança de economia de dinheiro e coisas foram aquelas que possuem mais filhos e detêm menor nível de escolaridade e também menores rendimentos. Isso pode levar à percepção de que essas pessoas, por terem sofrido consequências negativas em decorrência da baixa escolarização e da quantidade elevada de filhos, tendam a valorizar e estimular mais essa qualidade na criança, como forma de prevenção desses problemas em próximas gerações. A renda e a escolaridade foram fatores que estiveram presentes em quase todas as correlações estatisticamente significantes. No caso da satisfação com a situação financeira da família e da frequência com que a pessoa ou sua família ficou sem o que comer, esses dois fatores foram os que apresentaram uma correlação mais significativa, o que pode levar a inferir que os brasileiros que estão mais satisfeitos são aqueles que possuem maior escolaridade e maior renda, e aqueles que ficaram sem o que comer foi em decorrência da baixa escolaridade e, conseqüentemente, da falta de dinheiro,

devido à baixa qualificação. No tocante à frequência com que o indivíduo ou sua família ficou sem renda ou dinheiro, os brasileiros que mais passaram por esses problemas foram os do sexo feminino e que possuíam menores níveis de escolaridade e renda, o que nos mostra que, como visto anteriormente, a educação desempenha papel muito importante na vida financeira da população. O resultado referente ao sexo encontrou respaldo em estudos segundo os quais as mulheres, no Brasil, recebem salários inferiores aos dos homens, o que pode ser um fator que colabora para que mulheres fiquem sem dinheiro com maior frequência.

Os testes de correlação com a amostra americana apresentaram alguns resultados diferentes aos da amostra brasileira. Os estadunidenses que dão mais importância à economia de dinheiro e de coisas nas crianças são aqueles do sexo masculino e de maior idade. Esse resultado encontrou respaldo em estudos que apontam maior envolvimento dos homens e de pessoas com maior idade no tema de finanças. Foi possível observar também que, nos Estados Unidos, os indivíduos que estão mais satisfeitos com a situação financeira da família são os mais velhos, com mais filhos e com maiores níveis de escolaridade e renda. Por fim, as variáveis que indicam a frequência com que o indivíduo ficou sem renda e sem o que comer se mostraram ligadas aos participantes que tinham menor idade, menor nível educacional e menores rendas. Depreende-se, por esses resultados, que, em ambos os países, o nível educação e a renda se mostram como fatores preponderantes para melhores níveis de satisfação financeira e desempenho financeiro. Contudo, a frequência com que indivíduo fica sem dinheiro, no Brasil, destaca-se pelo fato de apresentar correlação com o sexo, evidenciando que as mulheres ainda possuem uma remuneração inferior, capaz de influenciar diretamente na falta de dinheiro. Já nos Estados Unidos, outro fator que chama atenção é a idade, a qual está relacionada, majoritariamente, aos melhores resultados, que possivelmente ocorre pelo fato de que as pessoas com maior idade possuem mais experiências e mais prática de Administração Financeira.

O estudo das finanças comportamentais e o estudo da administração de finanças pessoais têm sido uma pauta cada vez mais frequente de discussão, ressaltando a relevância acadêmica e profissional do tema, entretanto, poucos estudos exploram e discutem características do comportamento financeiro entre países, como se fez na presente pesquisa entre as amostras do Brasil e dos Estados Unidos. Nesse sentido, o presente estudo buscou preencher essa lacuna teórica, tornando-se um norte para pesquisas futuras e respaldo, por exemplo, para a elaboração e/ou ajuste de políticas públicas, pois, ao refletir acerca das diferenças entre dois países, um emergente e outro a maior economia do mundo, torna-se possível utilizar os resultados como referência para o incentivo à qualificação profissional, em

especial por meio da educação financeira, implicando melhores resultados para o país, fomentando a economia em longo prazo. Naturalmente, por ser um estudo transcultural, foi possível destacar possíveis características da cultura nacional capazes de influenciar o comportamento financeiro da população. O presente estudo foi capaz de salientar que, nos Estados Unidos, o nível de escolaridade tem maior poder explicativo da frequência com a qual o indivíduo ou sua família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses, se comparado ao Brasil, ou seja, a escolaridade nos Estados Unidos, aparentemente, faz maior diferença na vida das pessoas quanto à sua saúde financeira do que no Brasil. A presente pesquisa também foi capaz de trazer à reflexão um problema muito discutido no cenário brasileiro: a desigualdade de gênero. Como exposto nos resultados, no Brasil, o sexo feminino correlacionou-se com a maior frequência na qual o indivíduo ou sua família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses, o que pode estar relacionado ao fato de que mulheres não são tão bem remuneradas como os homens para os mesmos cargos. Obviamente, não se pode afirmar categoricamente que essa correlação se dá em virtude da desigualdade de gênero, fazendo-se necessário o desenvolvimento de estudos mais profundos e específicos acerca do tema, todavia, esta pesquisa conseguiu iniciar uma discussão muito significativa e que poderá servir de ponto de partida para estudos ulteriores.

O presente estudo focou em utilizar, prioritariamente, métodos estatísticos confiáveis, todavia, reconhece-se que o mesmo poderia ser complementado por meio de técnicas qualitativas, a fim de entender de forma mais aprofundada os detalhes relativos ao comportamento dos participantes da pesquisa, fazendo-se uso, nesse caso, de uma abordagem multimétodo (pesquisa quali-quantitativa). Ademais, a pesquisa se limitou à análise de correlação entre fatores sociodemográficos e variáveis relacionadas ao comportamento financeiro individual, entretanto, não fez parte do objetivo e escopo do estudo a análise de causalidade do comportamento financeiro dos participantes. Entretanto, ao identificar variáveis sociodemográficas correlacionadas a variáveis de comportamento financeiro, o presente estudo torna-se uma referência importante para a realização de pesquisas futuras que busquem criar modelos explicativos do comportamento financeiro individual.

Dada a importância desse tema, faz-se necessário a continuidade de estudos nessa linha de pesquisa e, para isso, sugere-se que pesquisas futuras possam analisar as mesmas variáveis deste estudo, entretanto, comparando o Brasil com países de referência em educação financeira, como, por exemplo, Noruega, Dinamarca e Canadá. Sugere-se, também, a realização de estudos de causalidade, como, por exemplo, investigações que façam uso de regressão linear múltipla e modelagem de equações estruturais, identificando variáveis

capazes de explicar o comportamento financeiro individual. Outra técnica estatística que pode ser aplicada em estudos ulteriores é a Análise Fatorial, haja vista que algumas correlações na presente pesquisa podem ter sido identificadas pela existência de um fator comum entre as variáveis em questão. Ademais, estudos futuros podem se aprofundar acerca da correlação entre a idade e a concordância com o enriquecimento às custas de outras pessoas, para a qual não foi encontrado respaldo teórico em pesquisas prévias, tanto para o Brasil quanto para os Estados Unidos. Espera-se, portanto, que outros estudos possam ser derivados dessa exposição.

REFERÊNCIAS

ARCURI, N. **Me Poupe**: 10 passos para nunca mais faltar dinheiro no seu bolso. 1. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2018. 176 p.

BCB – BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de Educação financeira**: Gestão de Finanças Pessoais. Brasília: BCB, 2013. 72 p. Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno_cidadania_financeira.pdf. Acesso em: 9 out. 2019.

BORGES, G. M. **Uma análise em finanças pessoais e a correlação da satisfação financeira com outros fatores**. 2011. 53 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de Brasília, Brasília, 2011.

BORGES, Paulo Roberto Santana. Educação financeira e sua influência no comportamento do consumidor no mercado de bens e serviços. In: Encontro de produção científica e tecnológica da FECILCAM, 5., 2010, Campos Mourão. **Anais eletrônicos...** Campos Mourão: FECILCAM, 2010. Disponível em: http://www.fecilcam.br/nupem/anais_v_epct/trabalhos_completos/Ciencias_sociais.html. Acesso em: 21 mar. 2020.

BRUNO, V.; BARBOSA, M. 48% dos brasileiros não controlam o próprio orçamento, revela pesquisa CNDL/SPC Brasil. **SPC Brasil**, [s.l], 28 jan. 2020. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7171>. Acesso em: 06 jun. 2020.

BRUNO, V.; GIARDINO, A.; BARBOSA, M. Em cada dez brasileiros, apenas um tem renda para pagar despesas de início de ano, mostra pesquisa CNDL/SPC Brasil. **SPC Brasil**, [s.l], 09 jan. 2020. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7140>. Acesso em: 06 jun. 2020.

CAMPARA, J. P; VIEIRA, K. M; CERETA, P. S. Entendendo a atitude ao endividamento: Fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas o determinam? **Revista de ciência administrativa**, Curitiba, v. 15, n. 1, p. 5-24. Jan/abr. 2016.

CERBASI, G. **Como Organizar sua Vida Financeira**: Inteligência Financeira Pessoal na Prática. Expo Money. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. 192 p.

CERBASI, G. **Investimentos Inteligentes: Estratégias para multiplicar seu patrimônio com segurança**. 1. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2013. 256 p.

COLELLA, M. T; DUARTE, S. G. O; GONÇALVES, M. A; ROMANOW, I. O; SILVA, R. N da; DEUS, C. F de. Planejamento financeiro familiar: A importância da Organização e Controle no orçamento Familiar. **Revista científica eletrônica de ciências aplicadas da FAIT**, 3. ed. Itapeva, nov. 2014.

CVM – COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Fundos de investimentos**. Rio de Janeiro: CVM, 2014. 39 p. Disponível em: <<http://www.portaldoinvestidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/publicacao/Cadernos/CVM-Caderno-3.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2019.

CVM – COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Planejamento Financeiro e Pessoal**. Rio de Janeiro: CVM, 2019. 282 p. Disponível em: <<https://www.investidor.gov.br/publicacao/LivrosCVM.html>>. Acesso em: 19 mar. 2020.

DOMINGOS, R. **Terapia Financeira: Realize seus sonhos com educação Financeira**. 1. ed. São Paulo: DSOP, 2013. 131 p.

DINIZ, A. P. C. VIEIRA, K. M. POTRICH, A. C. G. CAMPARA, J. P. Influência das variáveis socioeconômicas e demográficas no bem-estar financeiro: um estudo do comportamento maranhense. **Revista UNIABREU**, Belford Roxo, v. 7, n. 17, p. 218-234, set. 2014.

FIELD, A. **Descobrimo a Estatística usando o SPSS**. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FIORI, D. D; MAFRA, R. Z; FERNANDES, T. A; FILHO, J. B; NASCIMENTO, L. R. C. O efeito da educação financeira sobre a relação de adimplência e trabalhadores da cidade de Manaus. **Revista do instituto de ciências econômicas, administrativas e contábeis, Rio Grande**, v. 21, n. 2, p. 31-45 jul/dez. 2017.

FONSECA, J. W. F. **Administração financeira e Orçamentária**. 1. ed. Curitiba: IESDE Brasil A.S., 2009.

FRANKENBERG, L. **Seu futuro financeiro: você é o maior responsável**. 13. ed. Rio de Janeiro: Campus. 1999.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GRABLE, J. E.; CUPPLES, S.; FERNALTT, F.; ANDERSON, N. Evaluating the link between perceived income adequacy and financial satisfaction: A resource deficit hypothesis approach. **Social indicators research**, v. 114, n. 2, p. 1109-1124, nov. 2013.

HAIR, J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre, Brasil: Bookman, 2009.

HOFSTEDE, G. **Culture's consequences**: International differences in work-related values. Beverly Hills, USA: Sage, 1980.

HOFSTEDE, G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. **Online Readings in Psychology and Culture**, v. 2, n.1, p. 1-26, 2011.

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, mar. 2004.

JUNIOR, J. S. M. **A árvore do dinheiro**: Guia para cultivar sua independência financeira. 8. ed. Florianópolis: Insular, 2013.

KAUARK, F.S; MANHÃES, F.C; MEDEIROS, C.H. **Metodologia da Pesquisa: um guia prático**. Itabuna-BA: Via Litterarum, 2010.

LARAIA, R. B. **Cultura**: Um conceito antropológico. 14. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1999.

LEAL, C. P; NASCIMENTO, J. A. R. Planejamento Financeiro pessoal. **Revista de ciências gerenciais**, Valinhos, v. 15, n 22, p. 163-186, nov. 2011.

LIMA, R. A. A; FIGUEIREDO, F. N. L; JUNIOR, R. V; VENTURA, A. F. A. Educação Orçamentária Familiar: Uma ferramenta que promove o controle financeiro doméstico. **Caminho aberto**, Florianópolis, v. 3, n. 4, p.55-63, jul. 2016.

LIMA, R. A. A; VENTURA, A. F. A; JUNIOR, R.V; JUNIOR, F. J. S. Educação financeira infantil: Brincando com o dinheiro, **Caminho aberto**, Florianópolis, v. 3, n. 4, p. 46-54, jul. 2016.

LIN, J. T.; BUMCROT, C.; ULICNY, T.; MOTTOLA, G. WALSH, G.; GANEM, R.; KIEFFER, C.; LUSARDI, A. **The State of US Financial Capability: The National Financial Capability Study 2018**. National Financial Capability Study. Disponível em: https://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2018_Report_Natl_Findings.pdf. Acesso em: 7 ago. 2020.

LÜCKE, V. A. C. **Comportamento financeiro pessoal**: um comparativo entre jovens e adultos na cidade de Crissiumal/RS. 2014. 79 f. Trabalho de conclusão de curso (Administração) – Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, Três Passos, 2014.

MACEDO, J. S. **A árvore do dinheiro**: guia para cultivar sua independência financeira. 1. ed. Florianópolis: Insular, 2013.

MAGRO, C. B. D; GORLA, M. C; HEIN, N. O efeito da família no comportamento financeiro de adolescentes em escolas públicas. **Revista de Contabilidade e Organizações**, Cidade, v. 12, n. 1, p. 1-21, dez. 2018.

MAIA, A. G.; SAKAMOTO, A. Occupational structure and socioeconomic inequality: a comparative study between Brazil and the United States. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 24, n. 2, p. 229-261, ago. 2015.

MAIA, K.; CATELAN, D. W.; BACCHI, D. M.; FONSECA, M. S. Diferenças salariais e discriminação por gênero e cor no mercado de trabalho da região sul do Brasil. **Revista Estudo & Debate**, Lajeado, v. 25, n. 1, p. 7-31, 2018.

MANIÇOBA, R. F. Contribuição do nível educacional no comportamento financeiro pessoal. **Faz ciência**. São Paulo, v. 19, n. 30, p. 34-48, dez. 2017.

MESSIAS, J. F.; SILVA, J. U.; SILVA, P. H. C. Marketing, crédito & consumismo. **ENIAC Pesquisa**, Guarulhos, v. 4, n. 1, p. 43-59, jan. 2015.

MILES, J.; SHEVLIN, M. **Applying regression and correlation**. Londres, Inglaterra: Sage, 2001.

MOFFET, E. S. **Administração Financeira Internacional**. 12. ed. São Paulo: Bookman, 2013.

MOTTA, L. A. S. da; GOMES, J. S. Interações entre cultura nacional, cultura organizacional e gestão pública. **Contabilidade y Negocios**, v. 14, n. 27, p. 89-113, 2019.

NIGRO, T. **Do Mil ao Milhão: Sem cortar o Cafezinho**. 1. ed. Rio de Janeiro: Harper Collins, 2019. 222 p.

OLIVIERI, M. F. A. Educação Financeira. **ENIAC pesquisa**, Guarulhos, v. 2, n. 1, p. 43-51, jan. 2013.

PIRES, V. **Finanças Pessoais: Fundamentos e Dicas**. Ed do Autor. Piracicaba: Editora Equilíbrio, 2006.

PIRES, E. M. **Manual de finanças pessoais: Contabilidade pessoal, planejamento financeiro e fontes de investimentos utilizados na gestão e controle das finanças pessoais**. 2005. 76 f. Trabalho de conclusão de curso (Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

RADAELLI, F. **Estudo sobre as finanças pessoais dos alunos de ciências contábeis de uma instituição de ensino superior do vale do taquari**. 2018. 57 f. Trabalho de conclusão de curso (Ciências Contábeis) – Universidade do Vale do Taquari, Lajeado, 2018.

ROBB, C. A.; WOODYARD, A. Financial Knowledge and Best Practice Behavior. **Journal of Financial Counseling and Planning**, Columbus, v.22, n. 1, p. 36-46, 2011.

ROSS, S. WESTERFIELD, R. W. JORDAN, B. D. LAMB, R. **Fundamentos de Administração Financeira**. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2013.

SCCONATO, A. L; MENEZES-FILHO, N. A. de. A diferença salarial entre trabalhadores americanos e brasileiros: Uma análise com micro dados. In: XXIX Encontro nacional de economia da ANPEC, 29., 2001, Salvador. **Anais eletrônicos...** Niterói: ANPEC, 2001. Disponível em: <https://en.anpec.org.br/previous-editions.php?r=encontro-2001>. Acesso em: 20 de mai. 2020.

SANTANA, J. C. B; VIDOTTI, J. F; OLIVEIRA, E. C. O vermelho está para a mulher assim como o azul está para o homem: Uma análise do endividamento dos acadêmicos de uma instituição de ensino superior em relação ao gênero. In: EVENTO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DO CENTRO UNIVERSITÁRIO AUTÔNOMO DO BRASIL, n/a., 2015, Curitiba. **Anais...** Curitiba: Centro Universitário autônomo de Brasil, 2015. Disponível em: <https://portaldeperiodicos.unibrasil.com.br/index.php/anaisvinci/article/view/858>. Acesso em: 11 mai. 2020.

SAVOIA, J. R. F; SAITO, A. T; SANTANA, F. A. Paradigmas da educação financeira no Brasil, **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 6, p. 1122 -1141, nov. 2007.

SCHERESBERG; C. de B. Financial literacy and financial behavior among Young adults: Evidence and implications. **National Numeracy Network**, Tampa, v.6, n.2, p. 1-21, jan. 2013.

SHERRADEN, M. S.; JOHNSON, L.; GUO, B. Financial capability in children: Effects of participation in a school-based financial education and savings program. **Journal of Family economic issues**, v. 32, n.3, p.385-399, set. 2011.

SILVA, A. M; POWELL, A. B. Currículos de educação financeira para as escolas nos Estados Unidos. **Revista de educação ciência e matemática**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 3, p. 19-35, set. 2016.

SILVA, J. T. de L et al. Análise do endividamento e dos fatores que influenciam o comportamento de alunos universitários. In: Simpósio de gestão e excelência em Tecnologia, 15., 2015, Resende. **Anais eletrônicos...** Resende: Faculdades Dom Bosco. 2015. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/artigos2015.php?pag=211>. Acesso em: 26 mar. 2020.

SILVA, N. G. **Funções do Administrador Financeiro**. Artigo. São Paulo: 2008.

SOUZA, S. C. I; GOMES, R. M. Diferenças salariais de gênero no primeiro emprego dos trabalhadores. In: XI Encontro de economia baiana, 11., 2015, Salvador. **Anais eletrônicos...** Salvador: UFBA, 2015. Disponível em: <http://www.eeb.sei.ba.gov.br/2015-2/>. Acesso em: 20 mai. 2020.

TABACHNICK, B. G.; FIDELL, L. S. **Using multivariate statistics**. New York, USA: Harper Collins, 2001.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais: A pesquisa qualitativa em Educação**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1987.

URBAN, C.; SCHMEISER, M; COLLINS, J. M; BROWN, A. The effects of high School personal financial behavior. **Economics of Education Reviel**, Em edição, 2018.

VIEIRA, K. M. FLORES, S. A. M. POTRICH, A. C. CAMPRA, J. P. PARABONI, A. L. Percepção e comportamento de risco financeiro: Análise da influência da ocupação e demais variáveis sociodemográficas. **Revista de gestão, finanças e contabilidade**, Salvador, v. 3, n. 3, p. 130-147, set./dez. 2013.

VIGNOLES, V. L. *et al.* Beyond the “East-West” Dichotomy: Global Variation in Cultural Models of Selfhood. **Journal of Experimental Psychology: General**, v. 145, n. 8, p. 966-1000, 2016.

WEST, S. G.; FINCH, J. F.; CURRAN, P. J. Structural equation models with non-normal variables. In: HOYLE, R. H. (Org.). **Structural equation modeling: Concepts, issues, and applications**. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995, p.56-75.

WORLD VALUES SURVEY (WVS). **What we do**. Disponível em: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>. Acesso em: 21 jul. 2020.

XIAO, J. J. CHEN, C. CHEN, F. Consumer Financial Capability and Financial Satisfaction. **Social Indicators Research**, v. 118, n. 1, p. 415-432, 2013.

YAZBAK, P. Brasil é o 74º em ranking de global de educação financeira. **Exame**, São Paulo, 19 nov. 2015. Disponível em: <https://exame.com/seu-dinheiro/brasil-e-o-74o-em-ranking-global-de-educacao-financeira/#:~:text=O%20pa%C3%ADs%20com%20a%20popula%C3%A7%C3%A3o,dos%20entrevistados%20passando%20no%20teste>. Acesso em: 06 jun. 2020.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e método**. Tradução de Daniel Grassi. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ZERRENNER, S. A. **Estudo sobre as razões para o endividamento da população de baixa renda**. 2007. 57 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2007. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-13112007-120236/pt-br.php>. Acesso em: 24 mar. 2020.