

FINANÇAS PESSOAIS: UMA COMPARAÇÃO TRANSCULTURAL ENTRE O BRASIL E OS ESTADOS UNIDOS

PERSONAL FINANCE: A CROSS-CULTURAL COMPARISON BETWEEN BRAZIL AND THE UNITED STATES

André Luiz Mendes Athayde

Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Brasil
andreluizathayde@ufmg.br

Guilherme Afonso de Freitas Rocha

Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Brasil
gui_afonso_97@hotmail.com

Submissão: 29.11.2021. **Aprovação:** 22.05.2022. **Publicação:** 28.06.2022.

Sistema de avaliação: *Double blind review*. **Centro Universitário UNA**, Belo Horizonte - MG, Brasil.

Editora chefe: Profa. Dra. Daniela Viegas da Costa-Nascimento

Este artigo encontra-se disponível no seguinte endereço eletrônico:
<http://revistas.una.br/index.php/reuna/article/view/1347>

Resumo

O presente estudo objetivou testar diferenças estatisticamente significativas nas finanças pessoais de brasileiros e americanos, discutindo diferenças à luz de características da cultura nacional. Baseando-se na revisão de literatura, estabeleceram-se três hipóteses para serem testadas. Dados de 1.486 brasileiros e de 2.232 americanos foram analisados e submetidos a testes estatísticos de comparação de médias. Dentre os achados, americanos consideraram a economia de dinheiro e de bens como uma das qualidades mais importantes a ser ensinada às crianças, em maior intensidade que brasileiros. Americanos apresentaram maior concordância que brasileiros com a afirmação de que a acumulação de riqueza somente é possível às custas de outras pessoas, apontando um perfil financeiro mais individualista. Concernente à importância dada a ser rico, brasileiros consideraram essa variável mais importante que americanos, apontando valorização de símbolos de status e poder. Os resultados se mostraram compatíveis com características da cultura nacional brasileira e americana, salientando a importância de se investigarem finanças pessoais com uma abordagem transcultural, não comumente explorada na literatura. Por fim, implicações da pesquisa foram apresentadas, bem como sugeridos estudos ulteriores.

Palavras-chave: Finanças pessoais; Educação financeira; Administração financeira; Cultura nacional; Estudo transcultural.

Abstract

The present study aimed to test statistically significant differences in the personal finances of Brazilians and Americans, discussing differences in the light of characteristics of the national culture. Based on the literature review, three hypotheses were established to be tested. Data from 1,486 Brazilians and 2,232 Americans were analyzed and subjected to statistical tests to compare means. Among the findings,

Americans considered saving money and goods as one of the most important qualities to be taught to children, to a greater extent than Brazilians. Americans showed greater agreement than Brazilians with the statement that the accumulation of wealth is only possible at the expense of other people, pointing to a more individualistic financial profile. Concerning the importance given to being rich, Brazilians considered this variable more important than Americans, pointing to the valorization of symbols of status and power. The results were shown to be compatible with characteristics of Brazilian and American national culture, highlighting the importance of investigating personal finances with a cross-cultural approach, not commonly explored in the literature. At last, implications of the research were presented, as well as suggested further studies.

Keywords: Personal finance; Financial education; Financial management; National culture; Cross-cultural study.

1. Introdução

O estudo acerca das finanças pessoais tem se tornado cada vez mais expressivo no meio acadêmico, por ser um construto relevante, em um contexto micro, para o estudo do desenvolvimento pessoal, e, em um contexto macro, para o estudo do desenvolvimento econômico das nações (RIBEIRO, 2020; HOFMANN, 2020; DUARTE; MARÍN-TAPIA; DE LA HOZ, 2020; CUNHA, 2020; FRANZONI; QUARTIERI, 2020; VIEIRA *et al.*, 2019; SARAIVA, 2017; SILVA *et al.*, 2017). Apesar da importância teórica e prática das finanças pessoais, dados mostram que quase metade dos brasileiros ainda não controla seu orçamento. Ademais, pesquisas indicam que apenas um em cada dez brasileiros consegue arcar com suas despesas no início do ano, enquanto 22% nem mesmo as planejam (SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO, 2020).

No que diz respeito às finanças pessoais, quando o Brasil é comparado com países desenvolvidos, tais como os Estados Unidos da América, algumas diferenças são evidentes. Segundo Yazbak (2015), o Brasil é apenas o 74º país em termos de melhor educação financeira no mundo, enquanto a maior economia do mundo, os Estados Unidos da América, ocupa a 14ª posição. De acordo com o Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA) da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2018), no que diz respeito, especificamente, à competência financeira dos jovens, o Brasil é o 4º pior país no ranking, enquanto os Estados Unidos é o 6º melhor. Ademais, pesquisas teórico-empíricas têm destacado essa aparente disparidade, como o estudo de Lin *et al.* (2019), realizado com mais de 29.000 americanos, o qual indicou que 41% dos respondentes gastam menos do que sua renda, enquanto apenas 19% gastam mais. A referida pesquisa também apontou que 58% dos respondentes americanos possuem algum tipo de conta bancária voltada para a aposentadoria, o que indica um planejamento financeiro considerável.

Essa aparente disparidade entre Brasil e Estados Unidos em termos de finanças pessoais motivou a escolha desses dois países para serem comparados de forma mais profunda na presente pesquisa. Tal disparidade constitui um convite para investigações sobre as diferenças no perfil de finanças pessoais de indivíduos no Brasil e em países desenvolvidos que são considerados exemplos de educação financeira, a exemplo da Estônia, Canadá, Finlândia e Polônia (OCDE, 2018). Nesse cenário, o presente estudo norteou-se pela seguinte pergunta de pesquisa: quais são

as diferenças estatisticamente significantes nas finanças pessoais entre o Brasil e os Estados Unidos?

Ressalta-se que a comparação proposta entre esses dois países também foi motivada pela escassez de estudos que tratam desse tema por meio de uma abordagem transcultural. As finanças pessoais, assim como a educação financeira, têm sido bastante exploradas na literatura (ex.: CUNHA, 2020; FRANZONI; QUARTIERI, 2020; VIEIRA *et al.*, 2019), no entanto, as mesmas não têm sido exploradas, na mesma frequência, por meio de estudos transculturais que levem em consideração o papel das características da cultura nacional nos valores, atitudes e comportamentos financeiros dos indivíduos.

Tendo em vista o poder de influência de culturas nacionais nos valores, atitudes e comportamento dos indivíduos, testado e confirmado em estudos prévios (ex.: MOTTA; GOMES, 2019; ALDULAIMI, 2018), o objetivo principal da presente pesquisa foi testar diferenças estatisticamente significantes nas finanças pessoais entre o Brasil e os Estados Unidos, discutindo tais diferenças à luz de características da cultura nacional. O intuito, portanto, foi explorar quais diferenças relativas às finanças pessoais são compatíveis com características das culturas nacionais brasileira e americana. A fim de apoiar o referido objetivo principal, baseando-se na revisão de literatura acerca de finanças pessoais e acerca das características dos dois países em termos de sua cultura nacional, estabeleceram-se três hipóteses de estudo para serem testadas empiricamente.

Moreira (2002) assevera que o dinheiro e as atitudes diante do mesmo são um tópico relevante para compreensão de como os fenômenos econômicos afetam a vida dos indivíduos, das famílias e da sociedade no geral e destaca que a cultura desempenha um papel importante na relação dos indivíduos com o dinheiro e na gestão de gastos. Souza e Torralvo (2004) acrescentam que a disparidade entre receitas e despesas e o elevado consumo com pouca tendência a poupar são os principais fatores que levam à dificuldade financeira e apontam que influências culturais são determinantes na gestão dos recursos.

Os Estados Unidos e o Brasil foram escolhidos na presente pesquisa, além da aparente disparidade em termos de finanças pessoais, por serem considerados culturalmente distintos em estudos transculturais (ex.: ATHAYDE; TORRES, 2022; ATHAYDE; ROCHA, 2021; HOFSTEDE, 2011; VIGNOLES *et al.*, 2016). Assim, presumiu-se que alguns resultados poderiam ser discutidos à luz das diferenças culturais entre esses dois países. Discutir diferenças relativas a finanças pessoais entre dois países à luz de suas culturas nacionais é relevante, haja vista que existem fortes evidências teórico-empíricas para considerar que a cultura nacional pode influenciar valores, atitudes e comportamento dos indivíduos (ex.: YUNIAWAN *et al.*, 2020). Mesmo que existam iniciativas de amplo espectro que estimulem a educação financeira, por meio, por exemplo, de políticas públicas sociais, a cultura nacional em que os indivíduos estão inseridos pode influenciar seus valores concernentes às finanças pessoais e, em última análise, impactar o seu comportamento financeiro. Ademais, em tempos de crescente internacionalização e globalização, investigar como valores, atitudes e comportamentos variam transculturalmente pode fornecer informações estratégicas a nível nacional para a gestão internacional de pessoas (ATHAYDE *et al.*, 2019).

Para tanto, na presente investigação, analisaram-se dados de 1.486 brasileiros e de 2.232 americanos, provenientes da base de dados *World Values Survey* (WVS), que se trata de uma investigação mundial sobre mudanças nas visões políticas e socioculturais dos indivíduos (WVS, 2021). Seis variáveis foram escolhidas para representar as finanças pessoais nos Estados Unidos e no Brasil, a saber: (1) Importância dada pelos indivíduos a ensinar crianças a economia de dinheiro e de bens; (2) Importância dada pelos indivíduos a ser rico; (3) Satisfação dos indivíduos com a situação financeira de suas famílias; (4) Concordância dos indivíduos com a afirmação “as pessoas só conseguem ficar ricas às custas dos outros”; (5) Frequência em que os indivíduos ou suas famílias ficaram sem comida nos últimos 12 meses; e (6) Frequência em que os indivíduos ou suas famílias ficaram sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses. As referidas variáveis foram escolhidas por constituírem características relacionadas às finanças pessoais e por serem diretamente relacionadas ao tema e objetivo principal da presente pesquisa. Para caracterização da cultura nacional brasileira e americana, foram adotadas as 6 dimensões culturais propostas por Hofstede (2011), largamente utilizadas em estudos transculturais, a saber: Distância do Poder; Individualismo; Masculinidade; Aversão à Incerteza; Orientação a Longo Prazo; e Indulgência. Pressupôs-se, assim, que características relativas a finanças pessoais dos indivíduos poderiam se mostrar compatíveis com características da cultura nacional dos países de origem.

Portanto, espera-se que o presente estudo possa ser tomado como referência teórico-empírica por futuras investigações que visem propor modelos explicativos do comportamento financeiro nos dois países, ressaltando características da cultura nacional que podem ser relevantes para serem inseridas na proposta de modelos explicativos do comportamento financeiro em estudos de causalidade a nível nacional.

A seguir, será apresentada a revisão da literatura baseada na qual três hipóteses de estudo foram levantadas para serem testadas estatisticamente. Posteriormente, serão abordados os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa, seguidos da apresentação e discussão dos resultados. Por fim, serão tecidas as considerações finais, destacando as implicações geradas pela investigação e a sugestão de pesquisas ulteriores que avancem o presente estudo.

2. Fundamentação teórica

Nesta seção, será apresentada a revisão de literatura sobre finanças pessoais com foco em estudos anteriores relativos à temática e sobre as características das culturas nacionais brasileira e americana. Por fim, serão abordadas as hipóteses do estudo que foram levantadas com respaldo teórico.

2.1 Educação financeira e finanças pessoais

A educação financeira pode ser entendida como um processo de aprendizagem que engloba todas as etapas de decisão e gestão de fatores e questões relacionadas ao dinheiro para o alcance de objetivos (OLIVIERI, 2013). Segundo Domingos (2013), a forma como os indivíduos planejam, organizam e controlam suas finanças é um reflexo, entre outros fatores, de como esse assunto foi tratado na infância, ou seja, a tomada de decisões financeiras das pessoas pode ser influenciada pelos ensinamentos transmitidos por seus pais. A título de exemplo, em estudo realizado

com famílias brasileiras, Lima *et al.* (2016) observaram que o estudo e a aplicação da educação financeira não eram comuns entre as famílias participantes da pesquisa, tornando-as mais sujeitas ao endividamento. Ademais, Magro *et al.* (2018) analisaram o efeito da interação familiar sobre o comportamento financeiro de adolescentes de escolas públicas, concluindo que o comportamento típico de não ter controle dos gastos e a baixa propensão a poupar estão relacionados a uma discussão frágil dessa questão pela família. Segundo os referidos autores, a família dissemina o conhecimento financeiro inicial ou o faz por meio de vivências cotidianas. Martelo *et al.* (2020) asseveraram que fatores contextuais, de fato, afetam as escolhas financeiras dos jovens.

Fiori *et al.* (2017) estudaram variáveis relacionadas à educação financeira e constataram que quanto maior o nível de escolaridade dos indivíduos, maior o seu interesse em pesquisar sobre educação financeira e, de alguma forma, em tentar aplicar os conhecimentos adquiridos. Em pesquisa realizada em estados americanos, Urban *et al.* (2020) apontaram que aqueles estados que incluíram a educação financeira no currículo do ensino médio formaram adultos menos propensos ao endividamento, enfatizando que a educação financeira tem efeitos positivos. Ao analisarem se fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas podem tornar as pessoas mais propensas ao endividamento, Campara *et al.* (2016) constataram que quanto menor a renda familiar, maior a propensão ao endividamento. Isso aponta para a dificuldade que muitas famílias encontram no dia a dia em administrar o pouco capital que possuem. Outro fator relevante relacionado ao endividamento foi a atitude das pessoas em relação às compras, que, em muitos casos, são feitas de forma compulsiva e pouco racional.

Ademais, ao analisar o comportamento financeiro dos indivíduos, anteriormente e durante o seu ingresso no ensino superior, Maniçoba (2017) identificou, estatisticamente, que o nível de escolaridade pode influenciar positivamente o comportamento financeiro das pessoas. O referido autor observou que o nível de ensino superior proporcionou bons resultados no que diz respeito à forma de realização das compras e ao processo de gestão dos recursos pessoais. Variáveis como escolaridade, estado civil, idade e nível de renda também foram identificadas por Diniz *et al.* (2014) como fatores diretamente associados ao bem-estar financeiro. Com relação à educação, os indivíduos com pós-graduação apresentaram maior nível de bem-estar financeiro. Em relação ao estado civil, os casais casados foram os que declararam maior percepção de bem-estar financeiro. No que diz respeito à idade, observou-se que quanto mais velhos os indivíduos, maior sua percepção de bem-estar financeiro. Por fim, a percepção de bem-estar também foi maior com o aumento dos níveis de renda.

Concernente à propensão a assumir riscos financeiros, Vieira *et al.* (2013) realizaram um estudo com servidores públicos e com outras categorias de trabalhadores e identificaram fatores sociodemográficos que estão diretamente relacionados à propensão das pessoas a assumir riscos financeiros. Constatou-se que os indivíduos mais velhos e com maior renda são os que assumem menos riscos e apresentam melhor percepção dos riscos. Por outro lado, indivíduos mais jovens, solteiros e com menor escolaridade estão mais sujeitos a riscos financeiros. Melo e Silva (2010) também identificaram que indivíduos mais jovens do sexo masculino em cargos profissionais têm maior probabilidade de assumir riscos. Por outro lado, Medeiros *et al.* (2017) não identificaram influência significativa do gênero na aversão

à incerteza, a qual pode, em última análise, ser assumida como aversão a assumir riscos.

Em pesquisa realizada nos Estados Unidos, Joo e Grable (2004) identificaram fatores que tiveram efeito direto e indireto na satisfação financeira. Dentre os fatores que impactam de forma mais significativa e positiva a satisfação financeira, destacam-se: conhecimento financeiro, escolaridade, número de dependentes e nível de renda. Idade, sexo, etnia e estado civil não apresentaram correlações significativas.

Semelhante à pesquisa citada, Grable *et al.* (2012) estudaram famílias em um estado americano, com o objetivo de verificar, entre outros fatores, se uma renda razoável é capaz de influenciar a percepção de satisfação financeira. Por meio de análises de correlação, os pesquisadores concluíram que os participantes que afirmavam ter níveis de renda mais baixos estavam mais insatisfeitos financeiramente.

No que diz respeito, especificamente, ao conhecimento financeiro, Scheresberg (2013) investigou a relação entre essa variável e variáveis sociodemográficas. Em relação ao sexo, observou-se que a maioria das mulheres não sabia responder às questões relacionadas a conhecimentos financeiros básicos. Com relação à escolaridade, observou-se que apenas 25% dos respondentes que não possuíam o ensino médio sabiam responder às questões relacionadas a finanças, enquanto 52% dos que possuíam ensino superior sabiam respondê-las. Observou-se, também, que quanto mais velho é o respondente, maior é o seu entendimento sobre o assunto. Com relação ao nível de renda, constatou-se que quanto maior o nível de renda, menores são os índices de erros dos participantes nas questões relacionadas a finanças.

Robb e Woodyard (2011) analisaram variáveis, como satisfação financeira, renda, educação, idade, entre outras, a partir de uma amostra composta por 1.466 participantes, e se essas variáveis eram capazes de influenciar o comportamento financeiro dos americanos. Os resultados indicaram que todos esses fatores se correlacionaram positivamente com o comportamento financeiro pessoal, mais especificamente com melhores práticas financeiras, como a criação de um fundo de emergência, a criação de um plano de previdência, o uso responsável de cartão de crédito, baixa necessidade de empréstimos, além para uma melhor gestão de risco financeiro.

Ao investigarem a variável demográfica da idade, Messias *et al.* (2015) apontaram a fragilidade dos jovens em relação ao endividamento. Em sua investigação, constatou-se que o comportamento consumista influenciou diretamente na conduta dos jovens que participaram da pesquisa, a maioria deles declarando sentir-se desesperada em relação à sua situação financeira.

Por fim, pesquisas teórico-empíricas também mostram relações entre o comportamento financeiro pessoal e as variáveis sexo e estado civil. Santana, Vidotti e Oliveira (2015), por exemplo, concluíram que existem diferenças de comportamento com relação ao consumo entre homens e mulheres. Ao analisarem o perfil masculino separadamente, esses autores observaram que os homens solteiros têm seu consumo mais associado à necessidade e à satisfação. Por outro lado, o consumo de homens casados está associado, principalmente, à necessidade, enquanto homens divorciados e em união estável também têm seu consumo associado à necessidade, embora em níveis menos expressivos.

Na análise dos perfis femininos, os autores identificaram, no caso das mulheres solteiras, a elevação da autoestima como motivo predominante de consumo, seguido da facilidade de compra a crédito, do consumo por impulso e, por último, do consumo por necessidade. As mulheres casadas também têm a elevação da autoestima como principal motivo de consumo, mas em percentuais menores em relação às solteiras. Já as mulheres divorciadas têm o consumo motivado pela facilidade de compra a crédito, enquanto as mulheres em união estável têm seu consumo motivado, principalmente, pela elevação da autoestima.

Explorados estudos teórico-empíricos relevantes concernentes à educação financeira e às finanças pessoais, a seção subsequente irá apresentar características da cultura nacional brasileira e americana, haja vista que se tem como objetivo explorar diferenças estatisticamente significantes quanto às finanças pessoais entre o Brasil e os Estados Unidos e discuti-las à luz das características culturais dos dois países.

2.2 Características da cultura brasileira e americana

Para caracterização da cultura nacional brasileira e americana, tomaram-se, como referência, seis dimensões de cultura nacional propostas por Hofstede (2011) e as pontuações indexadas pelos dois países em cada dimensão cultural, amplamente adotadas em estudos transculturais, a saber: 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 (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021).

Distância do Poder: essa dimensão cultural 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. Ademais, essa dimensão evidencia como as pessoas menos poderosas esperam e aceitam que esse poder seja desigual e, além disso, mostra como uma pessoa exerce influência no comportamento de outra. Portanto, por meio da dimensão Distância do Poder, é possível 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 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, 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 colaboradores e das equipes. Tanto os gerentes quanto os colaboradores esperam ser consultados e as informações são compartilhadas com frequência. Ao mesmo tempo, a comunicação é, relativamente, informal, direta e participativa (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021).

Aversão à Incerteza: essa dimensão cultural 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 à Aversão à Incerteza, criando normas e instituições 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 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 e vontade de tentar algo novo ou diferente. Os americanos tendem a ser mais tolerantes com ideias ou opiniões de qualquer pessoa e permite a liberdade de expressão. Ao mesmo tempo, os americanos não exigem muitas regras (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021).

Individualismo versus Coletivismo: essa dimensão cultural 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 na 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 por lealdade. Nos negócios, é importante para o brasileiro construir confiança e relacionamentos duradouros: uma reunião, normalmente, 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 (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021).

Masculinidade versus Feminilidade: essa dimensão cultural é relacionada 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 refletem a Masculinidade e, com pontuação baixa, reflete 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 (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021).

Orientação a Longo Prazo versus Orientação a Curto Prazo: essa dimensão cultural diz respeito a como as sociedades lidam com o tempo, ou seja, refere-se a como a sociedade lembra do passado, age no presente e pensa no futuro. Sociedades

com baixa pontuação nessa dimensão tendem a ter a orientação a curto prazo, refletindo na valorização e manutenção de normas, crenças e costumes bem estabelecidos. Já as sociedades com orientação a longo prazo, com uma pontuação maior, tendem a encarar mudanças como algo natural, algo 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 medem seu desempenho em curto prazo, levando as pessoas a se esforçarem por resultados rápidos em seu ambiente de trabalho (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021).

Indulgência versus Restrição: essa 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 realizarem seus impulsos e desejos e 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) (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021).

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 dos 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).

Para além das dimensões culturais propostas por Hofstede (2011) e focando em características financeiras gerais dos brasileiros, Souza-Santos e Costa (2014), por meio de uma abordagem histórico-institucional, indicam que, no Brasil, há um predomínio do crédito público para financiamento de longo prazo no investimento de pessoas jurídicas e físicas.

A Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro (ANBIMA, 2017) indica que 30% dos brasileiros se encaixam no chamado “perfil construtor”, caracterizado por pessoas realistas e perseverantes, que poupam pouco, mas continuamente. A ANBIMA também indica que 29% dos brasileiros se encaixam no chamado “perfil camaleão”, caracterizado por pessoas que se desdobram financeiramente para chegarem ao fim do mês e que, caracteristicamente, entram no

crédito para pagar as contas. Por fim, 22% dos brasileiros se encaixam no chamado “perfil planejador”, caracterizado por aqueles que calculam suas metas de crescimento, mostram-se atentos às oportunidades e se mostram investidores constantes. Outros estudos, porém, indicam uma falta de planejamento financeiro característico dos brasileiros. Souza (2018) indica que 58% dos brasileiros não se dedicam às próprias finanças.

Por outro lado, dados acerca do perfil financeiro dos americanos têm indicado um perfil mais planejador quando comparado aos brasileiros. Por exemplo, o *Pew Research Center* (2019) apontou que 69% dos americanos apresentam algum tipo de poupança. Ademais, o *Pew Research Center* (2020) indicou que 47% dos americanos apresentam fundos de emergência que seriam capazes de cobrir gastos por três meses.

2.3 Hipóteses do estudo

Com base na revisão da literatura, na qual foram levantados estudos teórico-empíricos relevantes sobre o tema finanças pessoais e explanadas características das culturas nacionais brasileira e americana, estabeleceram-se três hipóteses de estudo para serem testadas empiricamente na presente pesquisa, resumidas no Quadro 2.

Quadro 2 - Hipóteses do estudo

Hipóteses	Descrição
Hipótese 1 (H-1)	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, valorize mais na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens, se comparada à amostra americana.
Hipótese 2 (H-2)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana, neste estudo, em média, concorde mais fortemente com a afirmação de que as pessoas só conseguem ficar ricas às custas de outras, se comparada à amostra brasileira.
Hipótese 3 (H-3)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana, neste estudo, em média, considere importante ser rica, em um nível maior se comparada com a amostra brasileira.

Fonte: Elaboração própria.

3. Método

A fim de cumprir o seu objetivo principal, a presente pesquisa utilizou dados secundários da sexta edição da base de dados *World Values Survey* (WVS). No momento da extração dos dados da base WVS, em 2020, a sexta edição era a mais recente, uma vez que a sétima edição ainda não havia sido lançada. A WVS é uma pesquisa realizada desde 1981 por um grupo de cientistas sociais das principais universidades do mundo e aborda as mudanças nas visões políticas e socioculturais dos indivíduos. Os questionários usados na WVS contêm um grande conjunto de

questões sobre valores sociais, econômicos e políticos, além de dados socioeconômicos e demográficos, e seguem rigorosos procedimentos de amostragem científica (WVS, 2021).

A WVS busca ajudar cientistas e formuladores de políticas a compreender as mudanças nas crenças, valores e motivações de indivíduos em todo o mundo. Milhares de cientistas políticos, sociólogos, administradores, psicólogos sociais, antropólogos e economistas usaram esses dados para analisar temas como desenvolvimento econômico, democratização, religião, igualdade de gênero, capital social e bem-estar subjetivo. O principal método de coleta de dados na WVS é a aplicação de questionários presenciais na residência dos respondentes, com anonimato garantido. As respostas são registradas em um questionário tradicional papel-e-caneta ou por meio de Entrevista Pessoal Assistida por Computador – CAPI (WVS, 2021). Na edição do WVS tomada como fonte de dados no presente estudo, a amostra brasileira foi composta de 1.486 participantes e a americana de 2.232 participantes.

Escolheram-se as seguintes variáveis relacionadas às finanças pessoais para serem analisadas: (1) Importância dada pelos indivíduos a ensinar crianças a economia de dinheiro e de bens; (2) Importância dada pelos indivíduos a ser rico; (3) Satisfação dos indivíduos com a situação financeira de suas famílias; (4) Concordância dos indivíduos com a afirmação “as pessoas só conseguem ficar ricas às custas dos outros”; (5) Frequência em que os indivíduos ou suas famílias ficaram sem comida nos últimos 12 meses; e (6) Frequência em que os indivíduos ou suas famílias ficaram sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses. As referidas variáveis representativas das finanças pessoais foram escolhidas por serem as únicas relativas a essa temática presentes no banco de dados tomado como fonte de dados no presente estudo (WVS). Ademais, para caracterização sociodemográfica das amostras, escolheram-se as variáveis idade, sexo, número de filhos, renda e escolaridade, as quais são variáveis amplamente utilizadas para análises concernentes à educação e comportamento financeiros (p.ex.: MARTELO *et al.*, 2020; MAGRO *et al.*, 2018).

As análises estatísticas do presente estudo foram realizadas por meio do software IBM® SPSS® 20.0 – *Statistical Package for the Social Sciences*. Seguindo as recomendações de Tabachnick e Fidell (2013) e Miles e Shevlin (2001), as variáveis escolhidas para análise foram verificadas quanto à sua distribuição normal. A normalidade da distribuição dos dados foi verificada por meio do teste de Kolmogorov-Smirnov e do teste de Shapiro-Wilk (FIELD, 2013). Os testes de normalidade mostraram que os dados da amostra brasileira e da amostra americana apresentaram distribuição não normal, resultado que, de antemão, apontou para a necessidade de aplicação de um teste não paramétrico de comparação de médias que, no presente estudo, foi o teste de Mann-Whitney. Haja vista a identificação da não normalidade da distribuição dos dados das amostras, adotou-se o teste de Mann-Whitney que, segundo orientações de Field (2013), é o teste não paramétrico equivalente ao teste paramétrico t de Student, utilizado quando se identifica a normalidade na distribuição dos dados. Os resultados foram, então, discutidos à luz da teoria e de investigações empíricas anteriores.

4. Análise e discussão dos dados

Nesta seção, será apresentada, primeiramente, a caracterização das amostras, tanto para as variáveis sociodemográficas quanto para as variáveis relativas às finanças pessoais de brasileiros e americanos. Em seguida, serão abordados os resultados provenientes dos testes de comparação de médias, os quais foram discutidos à luz das características da cultura nacional. Por fim, serão resgatadas as hipóteses do estudo previamente levantadas.

4.1 Caracterização das amostras

No que diz respeito às variáveis sociodemográficas, a amostra brasileira (1.486 participantes) e a americana (2.232 participantes) foram compostas por um número equilibrado de homens e mulheres, com ligeira superioridade de participantes do sexo feminino tanto no Brasil (52,3%) quanto nos Estados Unidos (51,5%). Em relação à idade, a maioria dos participantes, no Brasil, se enquadra na faixa etária de 30 a 49 anos (38,8%), e, nos Estados Unidos, na faixa etária acima de 50 anos (44,7%). Ademais, a maioria dos participantes tem um ou dois filhos, tanto no Brasil (43,8%) quanto nos Estados Unidos (41,8%).

Concernente à escolaridade, a maioria dos respondentes, no Brasil, possui ensino fundamental incompleto (31,9%), seguida de participantes com ensino médio completo (25,9%). Já nos Estados Unidos, a maioria dos respondentes tem ensino superior completo (36,1%). Em relação à faixa de renda, a maioria dos respondentes, tanto no Brasil (25,3%) quanto nos Estados Unidos (20,8%), situou-se na faixa intermediária (5), entre as dez faixas de renda apresentadas no questionário.

Com relação às variáveis escolhidas no presente estudo para representar as finanças pessoais dos indivíduos, foi apresentada aos participantes uma lista de qualidades que as crianças podem aprender em casa. Dentre essas qualidades, os respondentes deveriam escolher até cinco qualidades que considerassem as mais importantes para ensinar às crianças. Tanto no Brasil (73,4%) quanto nos Estados Unidos (68,4%), a maioria dos participantes não escolheu a alternativa de economizar dinheiro e bens como uma das qualidades mais importantes a serem ensinadas às crianças.

Em relação à importância dada pelos respondentes a ser rico, foi descrita para os mesmos uma pessoa para quem é importante ser rico e ter muito dinheiro e coisas caras. Os respondentes deveriam indicar sua semelhança em relação à pessoa descrita em uma escala de seis pontos, variando de 1 = “não se parece nada comigo” a 6 = “se parece muito comigo”. A maioria dos brasileiros (41%) e americanos (39%) considerou que a pessoa descrita não se parecia com eles, indicando pouca importância dada a ser rico.

Quanto à satisfação dos respondentes com a situação financeira familiar, em uma escala de 10 pontos, onde 1 representava extrema insatisfação e 10, extrema satisfação, a maioria dos brasileiros apresentou satisfação intermediária, representada pela faixa 5 (18,3%). Por outro lado, a maioria dos americanos apresentou alto nível de satisfação, representado pela faixa 8 (18,4%).

Ademais, no que diz respeito à variável acumulação de riqueza, os respondentes foram solicitados a indicar sua concordância quanto à forma como

ocorre a acumulação de riqueza. Apresentou-se aos respondentes uma escala de dez pontos, em que 1 era representado pela afirmação “as pessoas só podem enriquecer às custas dos outros” e 10 pela afirmação “a riqueza pode crescer, portanto, há o suficiente para todos”. O Brasil apresentou resultados que indicam um perfil mais coletivista, se comparado aos Estados Unidos, uma vez que a maioria dos brasileiros participantes (40,6%) acredita que a riqueza pode crescer e, portanto, as pessoas não se enriquecem, necessariamente, às custas de outras. Nos Estados Unidos, a concordância com a referida visão foi bem menor (12%), indicando um perfil mais individualista.

Os respondentes, também, foram solicitados a indicar com que frequência eles ou suas famílias ficaram sem comida nos últimos 12 meses. No Brasil, a maioria dos participantes respondeu “nunca” (80,7%), seguido de “às vezes” (9,5%). Nos Estados Unidos, a maioria respondeu “nunca” (72,8%), seguida de “raramente” (14,5%). Por fim, os participantes foram solicitados a indicar com que frequência eles ou suas famílias ficaram sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses. No Brasil, a maioria dos participantes respondeu “nunca” (67,7%), seguida de “às vezes” (17,2%). Nos Estados Unidos, a maioria respondeu “nunca” (61,2%), seguida de “raramente” (15,6%).

Os índices mais representativos da caracterização das amostras se encontram sumarizados na Tabela 1.

Tabela 1 – Índices mais representativos da caracterização das amostras

	Amostra brasileira	Amostra americana
N	1.486	2.232
Sexo	52,3% (feminino)	51,5% (feminino)
Idade	38,8% (30 a 49 anos)	44,7% (acima de 50 anos)
Número de filhos	43,8% (1-2 filhos)	41,8% (1-2 filhos)
Escolaridade	31,9% (fundamental incompleto)	36,1% (superior completo)
Faixa de renda	25,3% (intermediária)	20,8% (intermediária)
Ensino de economia de dinheiro às crianças	73,4% (não consideram uma das mais importantes qualidades)	68,4% (não consideram uma das mais importantes qualidades)

Importância dada a ser rico	41% (não consideram importante ser rico)	39% (não consideram importante ser rico)
Satisfação com a situação financeira familiar	18,3% (satisfação média)	18,4% (satisfação média-alta)
Acumulação de riqueza	40,6% (consideram que a acumulação de riqueza não acontece necessariamente às custas de outras pessoas).	12% (consideram que a acumulação de riqueza não acontece necessariamente às custas de outras pessoas).
Família ficou sem comida nos últimos 12 meses	80,7% (nunca)	72,8% (nunca)
Família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses	67,7% (nunca)	61,2% (nunca)

Fonte: Resultados da pesquisa.

As variáveis “Família ficou sem comida nos últimos 12 meses” e “Família ficou sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses” precisam ser ponderadas, uma vez que, de acordo com ranking internacional sobre o custo da cesta básica (LORRAN, 2021), esta corresponde, no Brasil, a 33,7% do salário mínimo e, nos Estados Unidos, corresponde a 14,8% do salário mínimo. Dessa forma, salienta-se que os respondentes de cada uma das duas amostras indicaram as frequências, levando-se em consideração fatores contextuais econômicos de seus respectivos países e não um valor de referência único.

Descritas as características das amostras brasileira e americana, destacam-se, a seguir, os resultados relativos ao objetivo principal do presente estudo, isto é, os resultados concernentes às comparações de médias entre o Brasil e os Estados Unidos para cada uma das variáveis escolhidas para representar as finanças pessoais.

4.2 Testes de comparação de médias

Para a comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos, no tocante às variáveis relacionadas às finanças pessoais, dois pressupostos do teste t de 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 de Student. Os resultados estão sumarizados na Tabela 2.

Tabela 2 – Teste de comparação de médias entre o Brasil e os Estados Unidos

Variável	Sig
Importância dada pelos indivíduos a ensinar crianças a economia de dinheiro e de bens.	0,000**
Importância dada pelos indivíduos a ser rico.	0,000**
Satisfação dos indivíduos com a situação financeira de suas famílias.	0,429
Concordância dos indivíduos com a afirmação “as pessoas só conseguem ficar ricas às custas dos outros”.	0,000**
Frequência em que os indivíduos ou suas famílias ficaram sem comida nos últimos 12 meses.	0,044*
Frequência em que os indivíduos ou suas famílias ficaram sem renda em dinheiro nos últimos 12 meses.	0,418

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

Fonte: Elaboração própria.

De acordo com a Hipótese 1 (H-1) do presente estudo, haja vista que o brasileiro apresenta maior aversão à incerteza e maior orientação a longo prazo que o americano (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021), 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. A referida hipótese se respalda na expectativa de que o ensino às crianças brasileiras quanto à economia de dinheiro e bens pudesse ser uma forma de se proteger contra incertezas financeiras futuras na vida das crianças, bem como um ensino que pudesse gerar impactos positivos na vida financeira das crianças a longo prazo. Entretanto, apesar de os dois países apresentarem média com diferença estatisticamente significativa ($p < 0,001$) para essa variável, os americanos consideram a economia de dinheiro e de bens como uma das qualidades mais importantes a ser ensinada às crianças (31,6%), em maior intensidade que brasileiros (26,6%).

O resultado, embora estatisticamente significativo, foi o oposto do esperado, rejeitando-se, portanto, a Hipótese 1 (H-1). Essa diferença pode ser explicada pelo alto índice da dimensão cultural Masculinidade nos Estados Unidos, que se reflete em valores mais competitivos e assertivos. Nesse país, 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, nos Estados Unidos, o ensino à criança quanto à necessidade de economizar dinheiro e bens pode ser considerado, portanto, como algo importante para que o sucesso financeiro seja alcançado, culminando na valorização dessa qualidade nas crianças em maior grau que na amostra brasileira. Esse resultado também encontra respaldo em Silva e Powell (2016), segundo os quais americanos se esforçam bastante para a inserção das finanças pessoais nas escolas, o que aponta para uma preocupação com a educação financeira desde cedo. 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 2 (H-2) do presente estudo, uma vez que o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021), 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 não pôde ser rejeitada 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 ($M = 6,36$; $DP = 2,37$). 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, ou seja, o perfil de alto individualismo e de alta masculinidade se mostra compatível com um perfil exploratório no tocante ao acúmulo de riqueza.

Por fim, de acordo com a Hipótese 3 (H-3) do presente estudo, haja vista que o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro (HOFSTEDE INSIGHTS, 2021), 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 a média dessa variável, 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 3 (H-3). 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.

Ademais, 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 aponta a Tabela 1. 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 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. Adicionalmente, esse resultado encontra respaldo nos achados de Maia, Catelan, Bacchi e Fonseca (2018), 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, apesar de ser caracterizado como um país levemente mais indulgente do que o Brasil,

isto é, de apresentar seus gastos caracterizados pela impulsividade e pela experimentação de prazer e lazer.

4.3 Resultados dos testes de hipótese

Tendo apresentado e discutido as diferenças estatisticamente significativas entre variáveis relacionadas a finanças pessoais no Brasil e nos Estados Unidos, a Tabela 3 resume os resultados para as hipóteses de estudo que foram testadas empiricamente.

Tabela 3 – Resultados dos testes de hipótese

Hipóteses	Descrição	Resultado
Hipótese 1 (H-1)	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, valorize mais na criança a qualidade de saber economizar dinheiro e bens, se comparada à amostra americana.	Rejeitada
Hipótese 2 (H-2)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana, neste estudo, em média, concorde mais fortemente com a afirmação de que as pessoas só conseguem ficar ricas às custas de outras, se comparada à amostra brasileira.	Não pôde ser rejeitada
Hipótese 3 (H-3)	Como o americano apresenta maior individualismo e maior masculinidade que o brasileiro, espera-se que a amostra americana, neste estudo, em média, considere importante ser rica, em um nível maior se comparada com a amostra brasileira.	Rejeitada

Fonte: Elaboração própria.

5. Considerações finais

O objetivo principal do presente estudo foi alcançado com sucesso: testar diferenças estatisticamente significantes nas finanças pessoais entre o Brasil e os Estados Unidos, discutindo tais diferenças à luz de características da cultura nacional. Ademais, subsidiando o objetivo principal, estabeleceram-se três hipóteses para serem testadas empiricamente. Mesmo que apenas uma das três hipóteses tenha sido confirmada, as outras duas apresentaram resultados estatisticamente significantes de sentidos opostos, os quais também encontraram respaldo em características das culturas nacionais brasileira e americana.

O estudo de finanças pessoais tem sido um tema de discussão cada vez mais frequente, o que destaca sua relevância acadêmica e profissional, porém poucos estudos o exploram e discutem com uma abordagem transcultural, como foi feito na presente investigação entre Brasil e Estados Unidos. Discussões focadas nas

especificidades de cada país podem gerar resultados mais precisos e contextualizados, uma vez que os perfis de finanças pessoais não são padronizados globalmente, no sentido de que variam, entre outros fatores, de acordo com características da cultura nacional.

Por meio de testes estatísticos de comparação de médias, foi possível observar as principais diferenças entre os dois países no tocante às finanças pessoais, limitando-se, é claro, às variáveis escolhidas para análise. O americano 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. Todavia, é importante destacar que, embora o ensino de economia de dinheiro e bens a crianças ser mais incentivado nos Estados Unidos do que no Brasil, ambos os países apresentaram baixa média geral para essa variável financeira.

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 americano, o que pode estar relacionado aos maiores níveis salarial e educacional dos americanos.

Ao analisar as semelhanças e diferenças entre esses dois países, um emergente e outro a maior economia do mundo, é possível refletir sobre as importantes implicações levantadas por este estudo. Como implicação prática gerencial, na esfera pública, esses resultados levantam especificidades de cada país no que se refere às finanças pessoais e constituem informações estratégicas para a formulação e gestão de políticas públicas sociais, no sentido de que cada país deve priorizar políticas públicas sociais contextualizadas às características financeiras de seus cidadãos, dentre outras características sociais. Como implicação teórica, esses resultados sugerem características da cultura nacional que se mostraram compatíveis aos resultados concernentes às finanças pessoais, as quais podem ser incluídas, por exemplo, em investigações futuras que visem propor um modelo explicativo para o comportamento financeiro pessoal. Dada a relevância do tema, sugere-se que estudos futuros comparem o Brasil com países de referência ainda maior em educação financeira, como Estônia, Canadá, Finlândia e Polônia.

Referências

ALDULAIMI, S. The influence of national culture on commitment that produce behavioral support for change initiatives. **International Journal of Applied Economics, Finance, and Accounting**, v. 3, n. 2, p. 64-73, 2018. https://www.researchgate.net/publication/330679394_The_Influence_of_National_Culture_on_Commitment_that_Produce_Behavioral_Support_for_Change_Initiatives

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS – ANBIMA. **A trajetória financeira do brasileiro**, 2017. Disponível em: <https://www.anbima.com.br/data/files/76/83/F1/CF/9297F5108901E1F599A80AC2/R/elatorio-A-trajetoria-financeira-do-brasileiro.pdf>. Acesso em: 05 mai. 2022.

ATHAYDE, A. L. M.; TORRES, C. V. Employees' use of sources of guidance at work: a cross-cultural comparison between The United States and Brazil. **Revista Eletrônica de Negócios Internacionais- INTERNEXT**, v. 17, n. 2, p. 152-168, 2022.

ATHAYDE, A. L. M.; ROCHA, G. A. de F. The influence of sociodemographic characteristics on personal finance: a cross-cultural comparison between The United States and Brazil. **Revista Eletrônica de Administração e Turismo – REAT**, v. 15, n. 2, p. 40-64, 2021.

ATHAYDE, A. L. M.; SANTOS, C. L. T.; FIUZA, G. D.; COSTA, A. C. R. Gestão Internacional de Pessoas: Novas Possibilidades de Pesquisa. **Pretexto**, v. 20, n. 2, p. 67-86, 2019. URL: <http://revista.fumec.br/index.php/pretexto/article/view/5971>

CAMPARA, J. P.; VIEIRA, K. M.; CERETTA, P. S. Entendendo a atitude ao endividamento: Fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas o determinam? **Revista de Ciência Administrativa**, v. 15, n. 1, p. 5-24, 2016. <http://www.periodicosibepes.org.br/index.php/recadm/article/view/2012>

CUNHA, M. P. O mercado financeiro chega à sala de aula: educação financeira como política pública no Brasil. **Educação & Sociedade**, v. 41, p. 1-14, 2020. <https://doi.org/10.1590/es.218463>

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**, v. 7, n. 17, p. 218-234, 2014. https://revista.uniabeu.edu.br/index.php/RU/article/view/1463/pdf_164

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

DUARTE, S.; MARÍN-TAPIA, K. A.; DE LA HOZ, A. P. Desarrollo de competencias en educación económica y financiera para la toma de decisiones informadas del ciudadano común. **Revista Logos, Ciência & Tecnologia**, v. 12, n. 1, p. 95-109, 2020. <https://doi.org/10.22335/rict.v12i1.1103>

FIELD, A. **Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics** (04 ed.). London: Sage Publications, 2013.

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 Sinergia**, v. 21, n. 2, p. 31-45, 2017. <https://doi.org/10.17648/sinergia-2236-7608-v21n2-7215>

FRANZONI, P.; QUARTIERI, M. T. Tarefas investigativas relacionadas à educação financeira: possibilidades de conjecturas e estratégias de resolução. **Ciência & Educação**, v. 26, p. 1-15, 2020. <https://doi.org/10.1590/1516-731320200057>

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, 2012. <https://doi.org/10.1007/s11205-012-0192-8>

HOFMANN, R. M. Os vieses cognitivos e suas implicações para educação financeira: o caso do “efeito Brumadinho” na construção de gráficos. **Boletim de Educação Matemática – BOLEMA**, v. 34, n. 67, p. 564-582, 2020. <https://doi.org/10.1590/1980-4415v34n67a11>

HOFSTEDE, G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. **Online Readings in Psychology and Culture**, v. 2, n. 1, p. 1-26, 2011. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>

HOFSTEDE INSIGHTS. **Country Comparison Tool**. Disponível em: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/brazil,the-usa/> Acesso em: 31 mar. 2021.

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

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**, v. 3, n. 4, p. 55-63, 2016. <http://dx.doi.org/10.35700/ca20160455-631862>

LIN, J. T.; BUMCROT, C.; ULICNY, T.; MOTTOLA, G.; WALSH, G.; GANEM, R.; KIEFFER, C.; LUSARDI, A. **The State of US Financial Capability: The 2018 National Financial Capability Study**. 2019. Disponível em: https://www.usfinancialcapability.org/downloads/NFCS_2018_Report_Natl_Findings.pdf. Acesso em: 18 abr. 2021

LORRAN, T. Brasil é 35º em ranking de 56 países sobre custo da cesta básica. **Metrópolis**, 2021. Disponível em: <https://www.metropoles.com/brasil/economia-br/brasil-e-35o-em-ranking-de-56-paises-sobre-custo-da-cesta-basica>. Acesso em: 05 mai. 2022.

MAGRO, C. B. D.; GORLA, M. C.; SILVA, T. P. da; HEIN, N. The effect of family on the financial behaviors of adolescents in public schools. **Revista de Contabilidade e**

Organizações – RCO, v. 12, p. 1-21, 2018. <http://dx.doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2018.142534>

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**, v. 25, n. 1, p. 7-31, 2018. <http://dx.doi.org/10.22410/issn.1983-036X.v25i1a2018.1351>

MANIÇOBA, R. F. Contribuição do nível educacional no comportamento financeiro pessoal. **Faz Ciência**, v. 19, n. 30, p. 34-48, 2017. <https://doi.org/10.48075/rfc.v19i30.14447>

MARTELO, J. R.; FAVERO, E.; SOUZA JÚNIOR, W. D. de. Personality traits and financial decisions: a study of youths in the Brazilian Army. **Revista de Contabilidade e Organizações – RCO**, v. 14, p. 2-11, 2020. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2020.166547>

MEDEIROS, J. T.; BARBOSA, A.; SILVA, J. D. G. da; COSTA, F. H. da. Financial decision-making under uncertainty: a study with undergraduate students in Accounting and Business Administration. **Revista de Contabilidade e Organizações – RCO**, v. 30, p. 36-45, 2017. <https://doi.org/10.11606/rco.v11i30.121748>

MELO, C. L. L. de; SILVA, C. A. T. Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda. **Revista de Contabilidade e Organizações – RCO**, v. 4, n. 8, p. 3-23, 2010. <https://doi.org/10.11606/rco.v4i8.34756>

MESSIAS; J. F.; SILVA, J. U.; SILVA, P. H. C. Marketing, crédito & consumismo. **ENIAC Pesquisa**, v. 4, n. 1, p. 43-59, 2015. <https://doi.org/10.22567/rep.v4i1.232>

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

MOREIRA, A. da S. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de Psicologia**, v. 7, n. 2, p. 379-387, 2002. <https://www.scielo.br/pdf/epsic/v7n2/a19v07n2.pdf>

MOTTA, L. A. S. da; GOMES, J. S. Interações entre cultura nacional, cultura organizacional e gestão pública. **Contabilidad y Negocios**, v. 14, n. 27, p. 89-113, 2019. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/21369>

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO – OCDE. **Launch: Results of the OECD PISA 2018 financial literacy assessment of students**. 2018. Disponível em: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/launch-pisa-financial-literacy-results-2018.htm>. Acesso em: 18 abr. 2021.

OLIVIERI, M. F. A. Educação Financeira. **ENIAC pesquisa**, v. 2, n. 1, p. 43-51, 2013. <https://doi.org/10.22567/rep.v2i1.108>

PEW RESEARCH CENTER. **About Half of Lower-Income Americans Report Household Job or Wage Loss Due to COVID-19**, 2020. Disponível em:

REUNA, Belo Horizonte - MG, Brasil, v.27, n.3, p. 01 - 24. 2022 - ISSN 2179-8834

<https://www.pewresearch.org/social-trends/2020/04/21/about-half-of-lower-income-americans-report-household-job-or-wage-loss-due-to-covid-19/>. Acesso em: 05 mai. 2022.

PEW RESEARCH CENTER. **Most Americans say the current economy is helping the rich, hurting the poor and middle class**, 2019. Disponível em: <https://www.pewresearch.org/social-trends/2019/12/11/most-americans-say-the-current-economy-is-helping-the-rich-hurting-the-poor-and-middle-class/>. Acesso em: 05 mai. 2022.

RIBEIRO, C. T. Agenda em políticas públicas: a estratégia de educação financeira no Brasil à luz do modelo de múltiplos fluxos. **Cadernos Ebape.br**, v. 18, n. 3, p. 486-497, 2020. <http://dx.doi.org/10.1590/1679-395120190038>

ROBB, C. A.; WOODYARD, A. Financial Knowledge and Best Practice Behavior. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 22, n. 1, p. 36-46, 2011. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ941903.pdf>

SACCONATO, A. L.; MENEZES-FILHO, N. A diferença salarial entre os trabalhadores americanos e brasileiros: uma análise com micro dados. *In: XXIX Encontro Nacional de Economia – Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia – ANPEC* **Anais... Brasil.** Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/anp/en2001/095.html>. Acesso em: 18 abr. 2021.

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: XXIII Evento de Iniciação Científica do Centro Universitário Autônomo do Brasil.* **Anais...** Curitiba, Brasil.

SARAIVA, K. S. Os sujeitos endividados e a educação financeira. **Educar em Revista**, v. 66, p. 157-173, 2017. <http://dx.doi.org/10.1590/0104-4060.53867>

SAVOIA, J. R. F.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. A. Paradigmas da educação financeira no Brasil, **Revista de Administração Pública – RAP**, v. 41, n. 6, p. 1122 -1141, 2007. <https://www.scielo.br/pdf/rap/v41n6/06.pdf>

SCHERESBERG; C. de B. Financial literacy and financial behavior among Young adults: Evidence and implications. **National Numeracy Network**, v. 6, n. 2, p. 1-21, 2013. <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.5>

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO BRASIL – SPC BRASIL. *Em cada dez brasileiros, apenas um tem renda para pagar despesas de início de ano, mostra pesquisa CNDL/SPC Brasil.* 2020. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7140>. Acesso em: 06 jun. 2020.

SILVA, T. P. da.; MAGRO, C. B. D.; GORLA, M. C.; NAKAMURA, W. T. Financial education level of high school students and its economic reflections. **Revista de**

Administração – RAUSP, v. 52, p. 285-303, 2017.
<https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.12.010>

SILVA, A. M; POWELL, A. B. Currículos de educação financeira para as escolas nos Estados Unidos. **Revista de Educação, Ciência e Matemática**, v. 6, n. 3, p. 19-35, 2016. <http://publicacoes.unigranrio.edu.br/index.php/recm/article/view/4235>

SOUSA, A. F. de; TORRALVO, C. F. A gestão dos próprios recursos e a importância do planejamento financeiro pessoal. In: **Anais...** São Paulo, USP/FEA/PPGA, 2004. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/001401661>. Acesso em: 18 abr. 2021

SOUZA, L. Pesquisa revela que 58% dos brasileiros não se dedicam às próprias finanças. **Agência Brasil**, 2018. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-03/pesquisa-revela-que-58-dos-brasileiros-nao-se-dedicam-proprias-financas>. Acesso em: 05 mai. 2022.

SOUZA-SANTOS, E. R. de; COSTA, A. D. As características da estrutura financeira brasileira e a trajetória de industrialização. **Nova Economia**, v. 24, n. 2, p. 243-264, 2014.

TABACHNICK, B. G.; FIDELL, L. S. **Using multivariate statistics (06 ed.)**. New York, USA: Harper Collins, 2013.

URBAN, C.; SCHMEISER, M.; COLLINS, J. M.; BROWN, A. The effects of high School personal financial behavior. **Economics of Education Review**, v. 78, p. 1-37, 2020. <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2018.03.006>

VIEIRA, K. M.; MOREIRA JÚNIOR, F. de J.; POTRICH, A. C. G. Indicador de educação financeira: proposição de um instrumento a partir da teoria da resposta ao item. **Educação & Sociedade**, v. 40, p. 1-33, 2019. <https://doi.org/10.1590/ES0101-73302018182568>

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**, v. 3, n. 3, p. 130-147, 2013. <https://doi.org/10.18028/2238-5320/rgfc.v3n3p130-147>

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. <https://www.apa.org/pubs/journals/features/xge-xge0000175.pdf>

WORLD VALUES SURVEY – WVS. **What we do**. 2021. Disponível em: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>. Acesso em: 30 mar. 2021.

YAZBAK, P. **Brasil é o 74° em ranking de global de educação financeira**. 2015. Disponível em: <https://exame.com/invest/minhas-financas/brasil-e-o-74o-em-ranking-global-de-educacao-financeira/>. Acesso em: 18 abr. 2021.

YUNIAWAN, A.; DJASTUTI, I.; HIDAYATI, R.; UDIN, U. Investigating the effect of national culture and affective commitment on employee performance: An empirical study in Indonesian banking sector. **Revista Espacios**, v. 41, n. 22, p. 67-78, 2020. <http://www.revistaespacios.com/a20v41n22/a20v41n22p06.pdf>