

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
CURSO DE GRADUAÇÃO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

LUIZ ENRIQUE PADILHA ARANHA

**ANÁLISE SOCIOECONÔMICA E TRANSCULTURAL NA DECISÃO DE
POUPANÇA DOS INDIVÍDUOS**

CURITIBA

2023

LUIZ ENRIQUE PADILHA ARANHA

**ANÁLISE SOCIOECONÔMICA E TRANSCULTURAL NA DECISÃO DE
POUPANÇA DOS INDIVÍDUOS**

Monografia apresentada à Universidade Federal do Paraná (UFPR), *campus* Jardim Botânico, como requisito para a obtenção do título de graduação em Ciências Econômicas.

Orientadora: Profa. Dra. Adriana Sbicca

CURITIBA

2023

FOLHA DE APROVAÇÃO

LUIZ ENRIQUE PADILHA ARANHA

ANÁLISE SOCIOECONÔMICA E TRANSCULTURAL NA DECISÃO DE POUPANÇA DOS INDIVÍDUOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Universidade Federal do Paraná (UFPR), *campus* Jardim Botânico, como requisito para a obtenção do título de graduação em Ciências Econômicas.

Orientadora: Profa. Dra. Adriana Sbicca

Aprovado em: 06 de Julho de 2023.

Banca Examinadora

Prof. Dra. Adriana Sbicca, Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof. Dra. Larissa Naves de Deus Dornelas, Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Prof. Dr. José Guilherme Silva Vieira, Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à minha família, por todo o amor, apoio e incentivo ao longo desta jornada acadêmica.

Agradeço também aos meus amigos, que sempre estiveram presentes para compartilhar as alegrias e os desafios que surgiram durante a realização deste trabalho.

À minha, professora Adriana Sbicca, agradeço pela orientação cuidadosa, pela paciência e pelas valiosas recomendações que contribuíram significativamente para o desenvolvimento desta monografia.

Por fim, gostaria de agradecer a todos os profissionais e especialistas que contribuíram para este trabalho, fornecendo informações, dados e recursos que foram essenciais para a sua conclusão. A todos, meu sincero agradecimento.

RESUMO

A investigação da influência de fatores socioeconômicos e culturais na decisão de poupança dos indivíduos tem se tornado um debate cada vez mais relevante no âmbito acadêmico, dada a importância de compreender a complexidade de elementos que influenciam a propensão à poupança. A capacidade de poupar pode proporcionar maior segurança financeira em ambientes de incerteza e, em uma escala mais ampla, impactar o crescimento econômico sustentável de um país ou região. A abordagem da economia comportamental tem sido utilizada para examinar como interações sociais, influências culturais e variáveis econômicas moldam o comportamento de poupança em diferentes contextos. O objetivo geral desta pesquisa consiste em empreender uma análise socioeconômica e transcultural acerca da decisão de poupança dos indivíduos, com o intuito de compreender, junto aos princípios da economia comportamental, os fatores que influenciam as escolhas financeiras relacionadas à poupança. A análise da literatura acadêmica a respeito da decisão de poupança identificou o reconhecimento de que os agentes econômicos não se comportam necessariamente de maneira racional e estável, como postula a teoria econômica tradicional, é importante considerar que os modelos mentais utilizados para interpretar situações específicas são influenciados por pistas culturais presentes no ambiente e podem afetar as decisões de poupança em diversas camadas sociais. Além disso, estudos têm demonstrado que diferentes gerações transmitem e adaptam a cultura financeira de seus antepassados, sendo a língua falada um fator determinante na transferência dessas influências. Observou-se também que em países onde o desejo de acumulação, ascensão social e a valorização da economia são mais fortes, há uma tendência maior de poupança. Ao analisar a região da África Oriental, ressalta-se a análise centrada no contexto de subdesenvolvimento econômico da região e como isso afeta os principais motivos de poupança dos indivíduos. Outro aspecto relevante a ser considerado é a relação entre o coletivismo e o individualismo cultural, evidenciado na comparação entre Ocidente e Oriente. Embora a cultura desempenhe um papel significativo na propensão à poupança, o contexto econômico também exerce uma influência importante nessa decisão, como evidenciado pelo envelhecimento da população e pelas altas taxas de juros no Japão.

Palavras-chave: Cultura. Poupança. Desenvolvimento Socioeconômico.

ABSTRACT

The investigation of the influence of socioeconomic and cultural factors on individuals' saving decisions has become an increasingly relevant debate in academic circles, given the importance of understanding the complexity of elements that influence saving propensity. The ability to save can provide greater financial security in uncertain environments and, on a broader scale, impact sustainable economic growth of a country or region. The approach of behavioral economics has been used to examine how social interactions, cultural influences, and economic variables shape saving behavior in different contexts. The overall objective of this research is to undertake a socioeconomic and transcultural analysis of individuals' saving decisions, aiming to comprehend, in conjunction with the principles of behavioral economics, the factors that influence financial choices related to saving. The analysis of academic literature regarding saving decisions has identified the recognition that economic agents do not necessarily behave in a rational and stable manner, as postulated by traditional economic theory. It is important to consider that the mental models used to interpret specific situations are influenced by cultural cues present in the environment and can affect saving decisions across various social strata. Furthermore, studies have shown that different generations transmit and adapt the financial culture of their ancestors, with spoken language being a determining factor in the transfer of these influences. It has also been observed that in countries where the desire for accumulation, social mobility, and the valuation of the economy are stronger, there is a greater tendency to save. When analyzing the East Africa region, the focus is on the analysis centered on the context of economic underdevelopment in the region and how it affects individuals' main saving motivations. Another relevant aspect to consider is the relationship between collectivism and individualism, as evidenced in the comparison between the Western and Eastern cultures. Although culture plays a significant role in saving propensity, the economic context also exerts an important influence on this decision, as evidenced by population aging and high interest rates in Japan..

Keywords: Culture. Savings. Socioeconomic Development.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 -	Variáveis culturais atitudinais	20
------------	---------------------------------	----

LISTAS DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Motivos de Poupança no leste africano	20
Gráfico 2 -	Relação entre Poupança e proporção de sexos na China	25
Gráfico 3 -	Poupança em % do PIB no Japão	28

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

PIB	Produto Interno Bruto
-----	-----------------------

LISTA DE SÍMBOLOS

%	Porcentagem
---	-------------

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 IMPACTO DA CULTURA NA DECISÃO DE POUPANÇA	13
2.1 AMOSTRA AFRICANA	19
2.2 AMOSTRA ASIÁTICA.....	22
3 O QUE DIZ A ECONOMIA COMPORTAMENTAL SOBRE A DISCUSSÃO	30
3.1 HEURÍSTICAS E VIESES.....	33
3.2 VARIÁVEIS SOCIAIS, CULTURA E COMPORTAMENTO.....	35
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS OU CONCLUSÃO	39
REFERÊNCIAS	41

1 INTRODUÇÃO

A gestão dos recursos financeiros familiares e pessoais acompanha um emaranhado de decisões que nem sempre vão ao encontro dos pressupostos tradicionais da economia que sustenta a maximização de utilidade pelos indivíduos racionais. A racionalidade limitada prevista na Economia Comportamental alia-se aos aspectos psicológicos dos seres humanos para explicar como as decisões financeiras podem muitas vezes ser falhas, enviesadas e encurtadas por atalhos mentais. Ademais, características sociais e econômicas também influenciam as escolhas dos agentes.

O conceito da racionalidade limitada (MULLAINATHAN; THALER, 2001; SIMON, 1959) esclarece as limitações da capacidade cognitiva humana, das informações disponíveis ou percebidas e do tempo para a tomada de decisão. Dos três importantes aspectos emerge a desconformidade com a teoria tradicional que, com estudos empíricos dos autores, contrariou o ideário de otimização da utilidade do indivíduo racional, em que os indivíduos possuem informações completas e são capazes de processar todas essas informações de acordo com suas preferências constantes e bem definidas ao longo do tempo. Assim, os estudos forneceram insumos para posteriores pesquisas que abordam a real e limitada capacidade da mente humana, que resultam tomada de decisão subótima.

Em diversas situações financeiras, a habilidade cognitiva humana limita-se a efetuar escolhas por meio de atalhos mentais que evitam um processo decisório longo e complexo para decidir de forma mais ágil e descomplicada. A ação é realizada com uma regra de bolso que, na maioria das vezes, conduz à escolha satisfatória para os indivíduos (GIGERENZER, 2008), mas também é capaz de originar erros no resultado da avaliação. As heurísticas dependem de fatores externos e internos dos indivíduos, como informações percebidas recentemente, informações de eventos recorrentes ao longo do tempo, referências, conhecimentos pré-concebidos e crenças e preferências individuais (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

A poupança é uma prática fundamental no âmbito das finanças, caracterizada pela reserva de uma porção dos recursos financeiros disponíveis para serem utilizados posteriormente. Trata-se do ato de preservar e acumular recursos monetários, por meio de depósitos em instituições financeiras, investimentos em instrumentos financeiros ou aquisição de ativos tangíveis. A poupança é motivada, em geral, pela busca de segurança financeira, a consecução de metas futuras, o preparo para eventualidades ou a acumulação de riqueza ao longo do tempo. Desempenha um papel crucial na estabilidade financeira pessoal, permitindo a formação de uma reserva para fazer frente a imprevistos, investimentos direcionados a atingir

objetivos específicos e garantir independência financeira em diferentes estágios da vida. A decisão de poupar envolve uma análise criteriosa das necessidades e prioridades financeiras individuais, bem como a habilidade de conciliar o consumo presente com a preparação para o futuro. Tudo isso, em conjunto ao emaranhado institucional exógeno ao indivíduo é capaz de explicar a propensão a poupar.

Outrossim, o ambiente socioeconômico domiciliado pelo indivíduo exerce forte influência na construção de seus comportamentos financeiros. A cultura desempenha um papel significativo nas decisões econômicas das pessoas, incluindo a decisão de poupar. Diferentes culturas têm valores, normas e crenças distintos, que influenciam a forma como os indivíduos abordam suas finanças pessoais. Compreender como a cultura afeta a conduta de poupança é importante para explicar as diferenças nas taxas entre países e grupos de pessoas, além de auxiliar na formulação de políticas públicas e privadas que promovam o planejamento financeiro familiar e a segurança financeira a longo prazo. A cultura pode influenciar as preferências de consumo, a propensão ao risco, as atitudes em relação à poupança e outros aspectos que afetam as decisões financeiras dos indivíduos. Também pode afetar a forma como as pessoas investem e o tipo de ativos em que preferem investir. É importante destacar que a relação entre cultura e poupança é complexa e pode mudar ao longo do tempo, à medida que os valores culturais evoluem na sociedade.

O objetivo desta monografia é realizar uma análise socioeconômica e transcultural na decisão de poupança dos indivíduos. Por meio da compreensão dos princípios da racionalidade limitada da economia comportamental, pretende-se investigar as limitações cognitivas e os vieses psicológicos que influenciam as escolhas financeiras, resultando, ocasionalmente, em decisões economicamente subótimas. Ademais, será explorado o impacto do ambiente socioeconômico e cultural na conduta de poupança, abordando como os valores, normas e crenças de diferentes culturas podem influenciar as preferências de consumo, a propensão ao risco e as atitudes em relação à poupança. A pesquisa contribuirá para a compreensão aprofundada dos fatores que influenciam as decisões de poupança, fornecendo *insights* relevantes para a formulação de políticas públicas e privadas que promovam a educação financeira, o planejamento de longo prazo e a segurança financeira das famílias.

Nas páginas seguintes do trabalho, serão exploradas duas seções que visam aprofundar a compreensão da análise socioeconômica e transcultural na decisão de poupança. Cada seção abordará um aspecto específico, fornecendo *insights* valiosos para a investigação dessa temática complexa. No capítulo 2 foi realizada uma revisão sistemática da literatura sobre o tema. Essa revisão permitiu identificar as principais teorias e conceitos relacionados a temática, bem como

as metodologias utilizadas em pesquisas anteriores. No capítulo 3, foram analisados estudos quantitativos com amostras de indivíduos de diferentes culturas e contextos socioeconômicos, em que, para a seleção das amostras, foram utilizados critérios de inclusão e exclusão baseados em idade, renda, escolaridade e nível de experiência em investimentos financeiros. No capítulo 4, os resultados observados foram comparados com as teorias e conceitos apresentados na revisão de literatura, permitindo uma análise crítica dos resultados e uma discussão das implicações práticas e teóricas do estudo. Por fim, são apresentadas as conclusões.

2 IMPACTO DA CULTURA NA DECISÃO DE POUPANÇA

A cultura de um país ou região pode desempenhar um papel importante nas decisões financeiras das pessoas, incluindo a decisão de poupar. A cultura é um conceito complexo e abrangente que engloba os padrões de comportamento, crenças, valores, normas, tradições, símbolos, linguagem e expressões artísticas compartilhados por um grupo de pessoas em uma determinada sociedade ou comunidade. Ela é transmitida de geração em geração e desempenha um papel fundamental na formação da identidade coletiva e individual dos membros desse grupo. Diferentes culturas possuem diferentes valores, normas, crenças e instituições que influenciam a maneira como os indivíduos abordam suas finanças pessoais. Guin (2017) define as diferenças culturais como: “variação sistemática em normas e preferências compartilhadas dentro de grupos sociais”. A cultura abrange diferentes aspectos da vida humana, como a forma de se relacionar, de se vestir, de se alimentar, de se comunicar, de expressar emoções e de tomar decisões. Ela também desempenha um papel importante na organização e estruturação da sociedade, estabelecendo as normas e os limites que orientam as interações sociais.

Compreender como a cultura afeta a poupança das pessoas é importante, pois pode ajudar a explicar os comportamentos que resultam nas diferenças das taxas de poupança entre países e grupos de pessoas, auxiliando na formação de políticas públicas e privadas que fomentem o planejamento financeiro familiar para promover a segurança financeira a longo prazo e auxiliar na prosperidade econômica de determinada região. Os estudos sobre cultura sugerem que as normas e valores culturais podem influenciar as preferências de consumo, a propensão ao risco, as atitudes em relação à poupança, além de outros aspectos que afetam a tomada de decisão financeira dos indivíduos. Por exemplo, em muitas culturas, a poupança é vista como uma virtude e uma forma de segurança financeira. Em contraste, em algumas culturas, o consumo imediato é valorizado, e a poupança é vista como um sinal de avareza.

Diversos estudos têm tentado determinar se as disparidades nas taxas de poupança nacionais podem ser explicadas por atributos culturais. No entanto, a caracterização da cultura é um desafio considerável, e os dados disponíveis muitas vezes são limitados. Além disso, a relação entre cultura e poupança é frequentemente endógena, ou seja, a poupança pode afetar a cultura tanto quanto a cultura pode afetar a poupança. Contudo, é bastante aceito no meio acadêmico que os atributos culturais influenciam o comportamento de poupança dos indivíduos.

Para abordar essas questões, alguns estudos têm utilizado medidas quantitativas de cultura, como as dimensões culturais de Hofstede (2010), juntamente com grandes conjuntos

de dados sobre finanças e economia. As dimensões culturais de Hofstede será uma abordagem usada como subsídio para diversos artigos futuramente citados, assim, faz-se válida a elucidação de forma sintética da ideia. Pode-se definir a teoria em um conjunto de seis categorias que ajudam a entender as diferenças culturais em todo o mundo. Essas dimensões incluem: distância do poder, individualismo *versus* coletivismo, masculinidade *versus* feminilidade, evitação da incerteza, orientação a longo prazo *versus* orientação a curto prazo e prazer *versus* restrição. A dimensão da distância do poder refere-se ao grau em que a hierarquia é valorizada em uma cultura. O individualismo *versus* coletivismo diz respeito à importância dada à independência pessoal *versus* lealdade a grupos sociais. A dimensão de masculinidade *versus* feminilidade trata de como os papéis de gênero são valorizados em uma cultura. A evitação da incerteza refere-se ao grau de aceitação do risco e da incerteza. A orientação a longo prazo *versus* orientação a curto prazo diz respeito à importância dada à tradição *versus* inovação. E, finalmente, a dimensão de prazer *versus* restrição aborda a atitude em relação ao prazer e gratificação.

Kim & De Van (2016) analisaram uma base de dados que contém informações sobre 84 países ao longo de um período de mais de três décadas para testar a hipótese de que os fatores culturais podem influenciar o comportamento de poupança privada em um contexto internacional utilizando-se das dimensões culturais. O estudo mostrou que a cultura tem um impacto significativo na tomada de decisão financeira nos países do leste asiático, por exemplo. O confucionismo, a orientação de longo prazo e a aversão à incerteza foram os fatores culturais que mais afetaram a poupança nessa região. Segundo os autores, esses fatores culturais também podem explicar por que países como China e Japão (até, aproximadamente, a década de 1990 no caso japonês) têm taxas de poupança mais altas que outros países. O confucionismo, corrente ética de pensamento e comportamento natural da China antiga, enfatiza a importância da frugalidade, da moderação e da responsabilidade pessoal, o que pode induzir a maior propensão à poupança. A orientação de longo prazo enfatiza a importância do planejamento e da paciência para alcançar metas de longo prazo, como a aposentadoria, o que pode levar a maior propensão à poupança. A aversão à incerteza pode levar as pessoas a preferir economizar e investir em ativos seguros, em vez de arriscar em investimentos de alto risco.

A relação entre cultura e poupança pode ser mais complexa do que parece à primeira vista. Alguns estudos sugerem que os valores culturais podem influenciar não apenas a quantidade que as pessoas acumulam, mas também a maneira como elas poupam, aqui conectam-se cultura, poupança e os pensamentos da economia comportamental. Por exemplo, indivíduos que valorizam a estabilidade financeira podem ser mais propensos a escolher

investimentos conservadores e de baixo risco, enquanto aqueles que valorizam a riqueza e o status podem estar mais dispostos a correr riscos e investir em ativos de alto risco.

Os valores culturais podem mudar com o tempo, o que pode afetar as decisões financeiras das pessoas. À medida que a cultura muda, novos valores podem surgir, e as pessoas podem começar a valorizar diferentes coisas. Por exemplo, em muitos países ocidentais, a cultura está mudando para enfatizar a flexibilidade e a mobilidade, em vez da estabilidade e segurança financeira. Isso pode levar a mudanças nas decisões financeiras das pessoas, incluindo suas decisões de poupança (GUIN, 2017).

Em resumo, a relação entre cultura e poupança é complexa e multifacetada. Compreender como a cultura afeta a poupança das pessoas pode ser importante para explicar as diferenças nas taxas. Além do mais, as dimensões culturais relacionam-se com diversas variáveis sociais em âmbito econômico, como a oferta de trabalho feminino (FERNÁNDEZ, 2007), a composição familiar relacionada à poupança (HALIASSOS, 2016) e a língua falada na região (CHEN, 2013).

O artigo de Fuchs-Schundeln, Masella e Paule-Paludkiewicz (2017) investiga o efeito que a cultura pode ter sobre o comportamento de poupança dos indivíduos. O estudo foi realizado com observações de 1992 a 2014 com indivíduos de 69 países, 1.391 domicílios, 6.534 observações, restringindo a chefes de família com idade entre 25 e 65 anos e renda familiar mínima de 350 euros, aproximadamente o pagamento mínimo de previdência na Alemanha. Para capturar de maneira adequada o efeito cultural em um mesmo ambiente econômico, político e institucional (Alemanha), os autores compararam alemães com ascendência alemã com alguns grupos distintos: uma amostra de imigrantes de segunda geração de indivíduos que nasceram e vivem na Alemanha ou Reino Unido e têm ou tiveram nacionalidade estrangeira, ou ao menos um de seus pais que migrou para a Alemanha. O intuito foi observar a interação econômica com o meio a partir de indivíduos com valores e crenças fortemente associados à cultura de seu país natal, em que suas diferenças de propensão a poupar estariam relacionadas ao seu país ascendente. Usar os filhos dos primeiros imigrantes justifica-se pela menor possibilidade de estes retornarem ao país de origem de seus pais.

A regressão múltipla com seis variáveis foi utilizada para medir os efeitos que os fatores culturais causariam na mudança do comportamento de poupança. Como base para determinar as condições potencialmente relevantes na decisão dos agentes, Wärneryd (1999, apud Fuchs-Schundeln, Masella & Paule-Paludkiewicz) identifica seis fatores que influenciam o comportamento de poupança e serão utilizados como *proxies* nos cálculos em Fuchs-Schundeln, Masella e Paule-Paludkiewicz (2017): economia/hábitos parcimoniosos, desejo de

acumulação e ascensão, autocontrole/força de vontade, horizonte temporal/atitude em relação ao futuro, incerteza do futuro/papel das expectativas e percepção seletiva/capacidade cognitiva limitada. Esses fatores podem variar culturalmente e afetar as escolhas de poupança. É importante analisar se esses aspectos se aplicam também ao nível cultural mais amplo.

Conforme os autores sintetizam, o fator primordial para a poupança é a "economia/hábitos parcimoniosos", sendo considerado o aspecto psicológico mais crucial na decisão individual. Essa internalização varia entre os países, sendo mais difundida em algumas culturas que em outras. Quanto à segunda questão, o desejo de acumulação admite que, de um modo geral, as pessoas têm uma preferência por ter "mais" em vez de "menos" de algo atrativo, mas princípios morais podem restringir esse desejo. Assim, a aceitação cultural da acumulação de riqueza tem um impacto sobre os hábitos de poupança. Já as diferenças em "autocontrole/força de vontade" podem influenciar o comportamento de poupança. O quarto fator, "horizonte temporal/atitude em relação ao futuro", está relacionado às preferências individuais de tempo e pode afetar as decisões intertemporais de poupança. Em relação ao quinto fator, "incerteza do futuro/papel das expectativas", Warneryd (1999 apud FUCHS-SCHUNDELN; MASELLA; PAULE-PALUDKIEWICZ, 2017) destaca que os indivíduos lidam com a incerteza ao decidir quanto poupar para o futuro. Diversas abordagens para lidar com a incerteza podem levar a diferentes escolhas de poupança. Por fim, embora a "percepção seletiva/capacidade cognitiva limitada" tenha sido mencionada por Marshall (1920) como relevante para a poupança, esse fator é considerado uma característica individual, não adequado para análises de grupos culturais. É fundamental ressaltar que essa lista de fatores psicológicos se refere, principalmente, mas não exclusivamente, aos motivos individuais de poupança, cabendo a análise de como esses aspectos se aplicam ao nível cultural mais amplo e como encontrar medidas adequadas nesse contexto.

Para estabelecer a correlação entre os fatores culturais da segunda geração de imigrantes na Alemanha e sua propensão à poupança, foram utilizadas proxies, ou seja, questões intermediárias que explicam as variáveis culturais propostas por Warneryd (1999). Essas proxies foram obtidas a partir do conjunto de dados do World Values Survey/European Values Study (WVS/EVS), que realizou pesquisas sobre crenças e preferências de entrevistados em mais de 100 países que foram publicadas em 2009 e 2011.

Além disso, utilizou-se a Schwartz Value Survey (SVS), publicada em 2005, que incluiu entrevistados de 71 países e se baseia na Teoria dos Valores de Schwartz (1992), a qual considera os valores como conceitos abstratos que representam metas desejáveis e influenciam o comportamento das pessoas. Por fim, também foi utilizado para o estudo o conjunto de dados

das dimensões culturais de Hofstede (2010), o qual entrevistou funcionários da empresa IBM em 70 a 96 países (variando conforme a dimensão cultural analisada), utilizando as dimensões culturais supracitadas como fator de análise. Para fins de modelagem estatística, o resultado das variáveis foi normalizado em uma escala de 0 a 100 para todos os conjuntos de dados utilizados. O Quadro 1 mostra os aspectos culturais estudados, sua respectiva proxy e qual foi o conjunto de dados utilizado como fonte para a obtenção dos resultados.

QUADRO 1 – Variáveis culturais atitudinais

Warneyrd (1999): Aspecto Cultural	Variável <i>Proxy</i> Cultural	Conjunto de dados
Economia/hábitos parcimoniosos	Atitudes em relação a ensinar crianças a economizar	WVS/EVS
Desejo de acumulação e ascensão	Importância de uma acumulação saudável	SVS
Autocontrole/força de vontade	Prazer versus restrição	Hofstede
	Importância do prazer	SVS
Horizonte temporal/atitude em relação ao futuro	Orientação de longo versus curto prazo	Hofstede
Incerteza do futuro/papel das expectativas	incerteza	Hofstede

Fonte: Fuchs-Schundeln, Masella e Paule-Paludkiewicz (2017).

Essas variáveis culturais atitudinais são fundamentais para compreender os motivos e comportamentos de poupança, e é necessário encontrar medidas adequadas para estudá-las em seu contexto cultural específico.

Os resultados apontaram que imigrantes de segunda geração na Alemanha tendem a poupar mais que os alemães nativos quando economia e desejo de acumulação e ascensão são mais valorizados no país de origem de seus pais, como é o caso da China e Índia. Também é evidenciado que há correlação entre as taxas de poupança do país de origem com os descendentes, mesmo não havendo contato direto com o ambiente da cultura de origem, indicando confirmação da hereditariedade cultural da propensão a poupar. Da mesma forma, para países de origem em que a valorização de atitudes de prazer (lazer) é maior, percebeu-se uma correlação negativa para com a taxa de poupança dos imigrantes de segunda geração na Alemanha. Os níveis médios de orientação de longo prazo e evitação de incerteza no país de origem não demonstraram correlação significativa com as taxas de poupança dos imigrantes da segunda geração na Alemanha.

As não correlações podem ser explicadas de diversas possíveis formas para a orientação de longo prazo. Quando se comparou o efeito em pais e filhos imigrantes (primeira e segunda geração), o efeito da preocupação com o longo prazo perdeu seu potencial explicativo entre gerações, ou seja, os filhos preocupavam-se menos com o futuro que seus pais nascidos em

outro país. Nesse caso, a primeira geração, a geração dos pais da amostra principal do estudo, teve na variável de orientação a longo prazo, correlação com o aumento da taxa de poupança, assim, se manifesta a possibilidade de que este traço cultural em específico pode não ser transmitido entre gerações e a possível motivação está na língua falada.

Fazendo referência aos trabalhos de Chen (2013) e Sutter *et al.* (2015), segundo Fuchs-Schundeln, Masella e Paule-Paludkiewicz (2017):

Eles mostram que falantes de idiomas que fazem uma distinção obrigatória entre o presente e o futuro (como o inglês) se comportam menos orientados para o futuro, por exemplo, poupam menos. Em contraste, falantes de idiomas que gramaticalmente não separam claramente o futuro do presente (como o alemão) percebem o futuro como mais próximo e, portanto, são mais propensos a poupar. (FUCHS-SCHUNDELN; MASELLA; PAULE-PALUDKIEWICZ, 2017, p. 27, tradução nossa).

Através da análise de uma subamostra que considerou a proficiência no idioma do país de origem dos imigrantes, foi observada uma correlação positiva e um efeito marginal aproximadamente três vezes maior para indivíduos com alta proficiência no idioma de origem. No entanto, a verdadeira causa pela qual a orientação de longo prazo é afetada pelo idioma não é totalmente clara. Por um lado, imigrantes de primeira geração que se esforçaram mais para preservar a herança linguística podem ser mais propensos a transmitir diversos outros valores culturais. Por outro lado, a estrutura do idioma falado, sua morfologia, sintaxe e semântica, conforme discutido por Chen (2013) e Sutter *et al.* (2015), pode explicar esse fenômeno. De qualquer forma, é possível afirmar que o idioma impacta na transmissão cultural da poupança por meio da orientação de longo prazo.

De acordo com Guin (2017), a língua desempenha um papel de grande importância no comportamento de poupança. Em um estudo realizado na Suíça, país com quatro línguas oficiais (alemão, francês, italiano e romanche), foram analisados grupos de baixa e média renda para entender como o comportamento de poupança varia entre diferentes línguas em um ambiente com políticas econômicas e institucionais homogêneas. Os resultados revelaram diferenças significativas entre as duas línguas mais faladas na Suíça, com o grupo de falantes de alemão apresentando uma propensão a poupar mais de 11% em relação à região de falantes de francês. Esses resultados são consistentes com as taxas de poupança mais elevadas observadas na Alemanha em comparação com a França, conforme relatórios do Banco Mundial (2021).

O artigo de Fuchs-Schundeln, Masella e Paule-Paludkiewicz (2017) deixou evidente que a cultura afeta os comportamentos de poupança dos indivíduos, principalmente pelos aspectos

de atitudes em relação à economia e à importância da acumulação de riqueza. Para fortalecer as evidências sobre a influência da cultura no comportamento de poupança, serão apresentados estudos de caso em contextos culturais diversos. Além disso, será explorado o papel de ambientes econômicos específicos que possam se destacar em relação ao fator cultural histórico. Essas análises proporcionarão uma compreensão mais aprofundada das interações complexas entre cultura e poupança, evidenciando como fatores culturais e socioeconômicos se entrelaçam para moldar as práticas de poupança em diferentes sociedades ao redor do mundo.

2.1 AMOSTRA AFRICANA

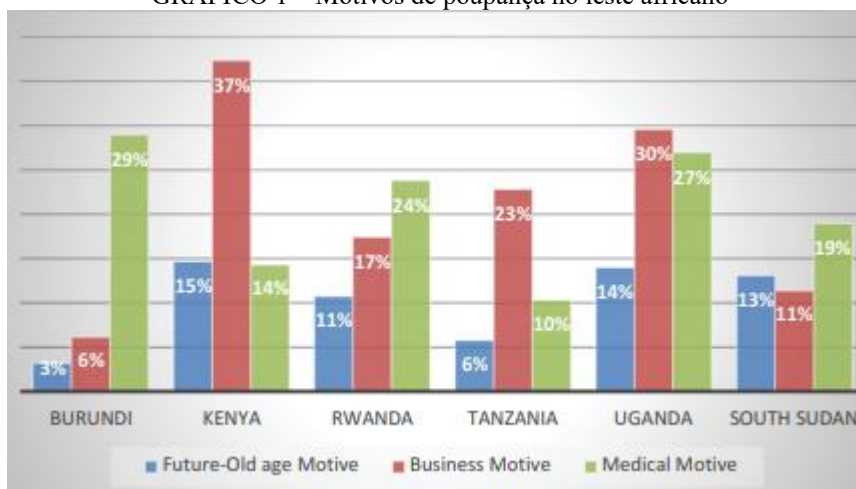
A análise do comportamento de poupança em países em desenvolvimento requer uma atenção especial, considerando as particularidades econômicas enfrentadas, como restrições financeiras mais acentuadas, mercados e instituições de crédito precárias, além de um ambiente macroeconômico e institucional instável. Na região da África Oriental, especificamente, observa-se um padrão predominante de comportamento de poupança em conformidade com a hipótese do ciclo de vida (LOTTO, 2022), conforme os dados de cerca de mil entrevistados retirados do Global Findex (2007). Essa hipótese postula que as pessoas tendem a poupar e gastar de acordo com sua renda ao longo de suas vidas, com o intuito de suavizar o consumo ao longo do tempo. Durante os anos de trabalho, indivíduos reservam uma parte de sua renda para assegurar um padrão de vida adequado na aposentadoria. Essa teoria parte do pressuposto de que as pessoas agem de forma racional, possuindo expectativas de vida e renda estáveis, e desejam manter um nível de consumo relativamente constante.

Lotto (2022) apresenta uma abordagem distinta em relação a outros estudos, como Guin (2017) e Fuchs-Schundeln, Masella e Paule-Paludkiewicz (2017). Enquanto estes últimos analisam um *trade-off* entre a propensão das pessoas a poupar ou gastar, Lotto (2022) investiga os motivos para poupar em um contexto de subdesenvolvimento na região da África Oriental. Vale ressaltar que, ao mencionar a teoria do ciclo de vida, Guin (2017) e Fuchs não a utilizam como referência em suas análises, diferentemente do estudo de Lotto (2022). Essa divergência de abordagem contribui para uma compreensão mais ampla do comportamento de poupança na região africana ao contextualizar uma perspectiva geral da poupança na vida de um indivíduo médio e enfatiza a importância de considerar diferentes perspectivas teóricas ao investigar esse fenômeno.

No caso específico da África Oriental, abrangendo países como Tanzânia, Quênia, Ruanda, Uganda, Burundi e Sudão do Sul, alguns *insights* importantes surgem a respeito do

comportamento de poupança em nações com menor desenvolvimento econômico. O Gráfico 1 evidencia a segmentação de três principais motivos para a poupança, permitindo a análise da escolha dos indivíduos nesses países e sua relevância percentual. Nota-se que o motivo relacionado a atividades empresariais, ou seja, a reserva de recursos destinados ao empreendedorismo, é particularmente significativo no Quênia, Tanzânia e Uganda, corroborando as descobertas de Demirguc-Kunt *et al.* (2018 apud LOTTO, 2022)¹, que indicam maior propensão a poupar e buscar empréstimos com fins comerciais em comparação a outras variáveis. De maneira semelhante, Burundi, Ruanda e Sudão do Sul apresentam a saúde como o principal motivo de poupança, o que está alinhado com os resultados do Atlas de Estatísticas de Saúde Africanas (2017), demonstrando que quanto mais precário o acesso e a qualidade do sistema médico local, maior a tendência de poupança para despesas médicas pelas famílias. Em relação ao motivo poupança por motivos de velhice, no geral, as taxas de poupança para a variável não tiveram posição de destaque em nenhum dos países, podendo indicar a ideia de um sistema de pensão previdenciária razoável na região ou que a poupança motivada pelos negócios pode suprir a renda na velhice.

GRÁFICO 1 – Motivos de poupança no leste africano



Fonte: LOTTO (2022).

Ademais, verifica-se no contexto do oriente africano, uma ampla diversidade de outros padrões de poupança influenciados por múltiplos fatores. Observa-se que os domicílios liderados por mulheres manifestam maior propensão em poupar para fins relacionados à saúde e cuidados médicos, enquanto os domicílios chefiados por homens apresentam uma inclinação

¹ DEMIRGUC-KUNT, A.; KLAPPER, L.; SINGER, D.; ANSAR, S.; HESS, J. R. **The global finindex database 2017: measuring financial inclusion and the fintech revolution** (English). World Bank Group, 2018.

mais acentuada em direção a motivações de negócios. Tal discrepância pode reverberar no panorama do empreendedorismo feminino na região, destacando a necessidade de medidas que promovam maior equidade nesse âmbito.

Adicionalmente, constata-se que os indivíduos mais jovens, independentemente de seu gênero, tendem a destinar uma proporção significativamente maior de suas economias para fins empresariais em comparação aos mais idosos. Essa tendência está em consonância com os princípios subjacentes à teoria do ciclo de vida. Essa predileção dos mais jovens por poupar visando a empreendimentos comerciais pode ser atribuída à necessidade de ativos como garantia de financiamentos por terceiros, como o acesso ao crédito, os quais são relativamente escassos nessa região e nessa faixa etária em comparação aos mais velhos, que geralmente possuem maiores opções de colaterais.

Outro aspecto relevante é a constatação de que os chefes de família com rendimentos mais modestos tendem a poupar em maior medida para finalidades de empreendedorismo. Semelhante ao caso da faixa etária, essa tendência pode, possivelmente, ser explicada pela prevalência de maior acumulação de ativos entre os indivíduos mais abastados, o que lhes confere maior facilidade de acesso a empréstimos lastreados em garantias.

Vale salientar que a educação desempenha um papel crucial na determinação dos objetivos de poupança. Indivíduos com nível educacional mais elevado mostraram possuir vantagem na tomada de decisões que envolvem poupanças voltadas à aposentadoria ou empreendimentos, em contraposição aos indivíduos analfabetos ou com baixa escolaridade (LOTTO, 2022). O achado vai ao encontro do artigo de Scheresber (2013), que revela a existência de uma correlação entre o tempo de estudo e a qualidade da tomada de decisão dos indivíduos em relação as finanças pessoais. Além disso, o tempo de estudo, em média, aumenta de acordo com a idade do indivíduo, o que acrescenta mais uma razão para os indivíduos mais velhos, em média com mais estudo, tomarem decisões financeiras diferentes dos mais jovens.

Por fim, é importante ressaltar que as escolhas de poupança divergem entre os países que compõem a região da África Oriental, refletindo discrepâncias decorrentes das condições socioeconômicas, culturais e institucionais específicas de cada nação. Todavia, em termos gerais, constata-se que a maioria das poupanças na região é destinada predominantemente a fim de precaução. Essa constatação suscita reflexões acerca da existência de regimes sociais e serviços de seguro inadequados, evidenciando a necessidade de aprimoramentos nessas áreas com vistas a promover a segurança financeira das famílias na região.

2.2 AMOSTRA ASIÁTICA

A análise do comportamento de poupança em diferentes culturas revela uma série de padrões e correlações significativas. Países asiáticos, como China e Japão, possuem culturas ricas e distintas, que desempenham um papel significativo na forma como os indivíduos abordam a poupança e as finanças pessoais. Ambos têm uma longa história de tradições culturais, valores arraigados e diversidade de crenças que moldam as atitudes em relação à poupança. O Japão possui uma cultura profundamente enraizada, influenciada pelo budismo, xintoísmo e outras tradições orientais. A cultura japonesa valoriza a disciplina, a perseverança, o respeito pela autoridade e a busca pela estabilidade financeira (ITO; HOSHI, 2020). Como exemplo, a filosofia intrínseca conhecida como *mottainai* permeia a sociedade, refletindo a valorização da conservação e do uso responsável dos recursos. Esse conceito incentiva a prática de poupança como forma de evitar o desperdício e promover a sustentabilidade financeira. O *mottainai* implica uma mentalidade de respeito aos recursos disponíveis, estimulando a poupança como uma forma de assegurar o futuro e preservar os recursos para gerações subsequentes (SIROLA *et al.*, 2019).

Além dos aspectos filosóficos e religiosos, a cultura também desempenha um papel no sistema social e nas relações interpessoais nos países asiáticos. Por exemplo, na China, há uma forte ênfase na importância da família e no apoio mútuo entre os membros, apesar de a alta taxa de poupança chinesa, de 30% da renda disponível em 2007 (WEI; ZHANG, 2001, p. 512), ser frequentemente atribuída à poupança preventiva em um mercado financeiro imperfeito. Devido a condições macroeconômicas instáveis, principalmente no século passado, as condições do consumo no ciclo de vida foram afetadas e os indivíduos tendem a adotar uma postura conservadora, poupando uma parcela considerável de sua renda como forma de garantir a segurança financeira e fazer frente a qualquer declínio imprevisto na renda e riqueza futuras. Essa poupança preventiva é uma estratégia de mitigação dos riscos associados às incertezas econômicas, fornecendo uma rede de segurança em um contexto de mercado financeiro volúvel. Contudo, alguns estudos apontam que o motivo precaução não é consistente com os dados da mudança da taxa de poupança, que aumentou nos últimos anos, mesmo com a melhora dos sistemas de saúde e previdenciário chineses, o que garantiria redução da necessidade de poupar por conta da incerteza futura (WEI; ZHANG, 2001, p. 512).

Invariavelmente, a cultura coletivista chinesa desempenha um papel fundamental no comportamento de poupança dos indivíduos do país. Influenciados pelos valores e princípios

morais do confucionismo, os chineses atribuem grande importância à harmonia social e à responsabilidade social dos indivíduos dentro de suas comunidades (YANG, 1987). Nessa perspectiva, a poupança é considerada uma expressão de cuidado e responsabilidade tanto para consigo, quanto para os outros membros do grupo. A ênfase na solidariedade e no bem-estar coletivo leva os indivíduos a economizarem não apenas para suas próprias necessidades, mas também para auxiliar aqueles que estão em condições mais desfavoráveis. Dessa forma, a poupança adquire um caráter altruísta e é vista como uma forma de contribuir para o bem-estar geral da comunidade (CHAN; LAI; LI, 2022, p. 2).

A compreensão abrangente do comportamento de poupança nessas culturas asiáticas também pode ser enriquecida pelo modelo de Individualismo-Coletivismo proposto por Hofstede (2010). De acordo com o modelo, a China pode ser culturalmente caracterizada como uma sociedade coletivista, onde as pessoas têm uma forte identificação com seu grupo social e priorizam o bem-estar coletivo em detrimento dos interesses individuais.

A dimensão individualismo x coletivismo refere-se à natureza das relações que o indivíduo mantém com o grupo, caracterizando-se o individualismo pela prevalência do interesse individual sobre o grupal, o que leva as pessoas a se preocuparem apenas consigo próprias ou com sua família imediata, e o coletivismo, pela sobreposição do interesse do grupo sobre o individual, o que tem como consequência a formação de grupos coesos que protegem o indivíduo em troca de sua lealdade (FERREIRA; ASSMAR; OLIVEIRA SOUTO, 2002, p. 83).

A mentalidade coletivista influencia a forma como os chineses lidam com suas finanças pessoais, levando-os a poupar de maneira consistente e a buscar a estabilidade financeira do grupo. A cultura chinesa, profundamente influenciada pelos valores morais e filosóficos confucianos, enfatiza a harmonia social e a responsabilidade coletiva, permeando a essência do coletivismo. Nas plantações de arroz, um microcosmo da comunidade, vislumbra-se um exemplo vivo dessa mentalidade coletiva. Essa sinergia coletiva é um reflexo autêntico do coletivismo arraigado na cultura chinesa, e a dimensão proposta por Hofstede (2010) proporciona uma lente teórica de elevada pertinência.

A influência da cultura coletivista na poupança na China pode ser observada em práticas específicas relacionadas ao trabalho agrícola e à comunidade. Nos artigos publicados por Chan e Li (2022) e por Hoff e Stiglitz (2016) apresenta-se a interessante conexão entre o coletivismo e a poupança na China, utilizando como medida o grau de coletivismo na comunidade a partir da porcentagem de terra cultivada dedicada a plantações de arroz.

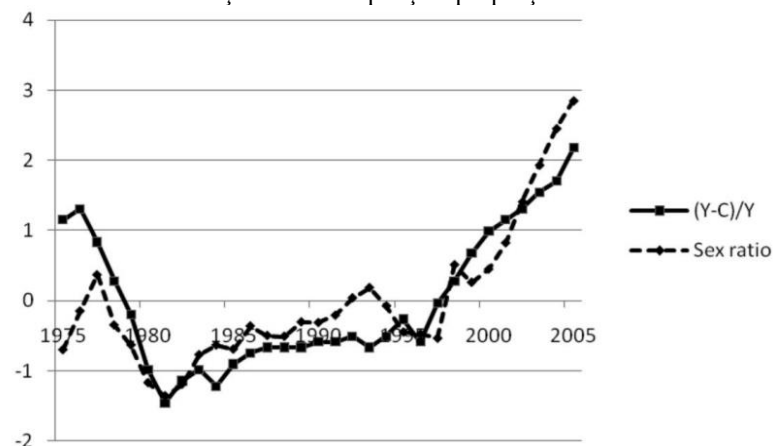
Na República Popular da China, os arrozais são uma parte importante da agricultura e requerem uma grande quantidade de água parada e mão de obra para o plantio, colheita e

transporte. Contudo, o uso de água em uma fazenda familiar pode afetar seus vizinhos, criando uma interdependência entre os agricultores da mesma comunidade. A escassez de mão de obra em determinados momentos, como na colheita, pode ser superada através do compartilhamento e da rotação do trabalho entre as propriedades familiares. Essa prática de cooperação e compartilhamento de recursos é uma comum expressão concreta do coletivismo presente na cultura chinesa, em que os agricultores compreendem a importância de trabalhar juntos para o benefício de todos e para garantir o sucesso da comunidade como um todo (HOFF; STIGLITZ, 2016). Essa mentalidade de cooperação e responsabilidade mútua influencia não apenas a dinâmica agrícola, mas também se estende para outros aspectos da vida cotidiana, incluindo a poupança (CHAN; LI, 2022).

Ao observar a relação entre a cultura coletivista e a poupança na China, percebe-se que a mentalidade de cuidado e responsabilidade para com os outros membros da comunidade se reflete no comportamento financeiro. A regressão do estudo de Chan, Lai e Li (2022) foi capaz de retornar resultados de impactos significativamente positivos na poupança por parte do emaranhado de condições agroecológicas (produtividade, produtividade da região e arroz como principal produto regional) das plantações de arroz e do número de membros que compõem a família. Enquanto número de filhos, vida em locais urbanos, idade, casar e educação, tiveram impactos negativos à taxa de poupança da amostra. Para os chineses, a poupança parece ser vista como uma forma de contribuir para o bem-estar geral da comunidade e de ajudar aqueles em condições mais desfavoráveis. Os indivíduos economizam não apenas para atender às suas próprias necessidades, mas também para estarem preparados para apoiar os outros membros do grupo quando necessário.

Além do coletivismo, a proporção de gêneros na China desempenha um papel significativo na economia e, mais especificamente, no comportamento de poupança dos cidadãos chineses. A relação entre a proporção de gêneros e a taxa de poupança tem sido objeto de interesse e estudo no campo da pesquisa econômica. Conforme o Gráfico 2, que destaca a relação entre a mudança da taxa de poupança chinesa (PIB – consumo privado e consumo do governo) e a proporção entre os sexos, padronizando as variáveis, observa-se um coeficiente de correlação de 0,822 entre o nível de poupança e a proporção de gêneros, indicando uma forte relação positiva entre esses dois fatores. No entanto, é crucial compreender a dinâmica subjacente a essa relação.

GRÁFICO 2 – Relação entre Poupança e proporção de sexos na China



Fonte: China Statistical Yearbook (2007)

Historicamente, a proporção de gêneros na China antecedente a década de 1980 tendia a ser equilibrada e próxima aos padrões mundiais de cerca de 106 meninos para cada 100 meninas. Esta ligeira disparidade é em parte compensada a uma taxa de mortalidade um pouco maior para meninos em relação às meninas. No entanto, ao longo das décadas, especialmente a partir da década de 1980, a proporção de gêneros na China começou a desviar-se significativamente desse equilíbrio. Em 2007, a proporção já havia alcançado 124 meninos para cada 100 meninas, resultando em um excedente de mais de 30 milhões de homens em relação às mulheres (DAS GUPTA 2005; LI, 2007; ZHU; LU; HESKETH 2009 apud WEI; ZHANG, 2001, p. 518)². Essa mudança drástica na proporção de gêneros tem implicações profundas na sociedade e na economia chinesa. A escassez de mulheres como potenciais parceiras matrimoniais gera uma intensa competição entre os homens, levando-os a buscar recursos e alcançar um status socioeconômico mais elevado, criando um tipo de mercado de casamentos, que dá mais chances aos homens quando possuem níveis mais altos de riqueza familiar.

Outrossim, na China, é comum que a família do noivo pague à família da noiva uma quantia financeira pela sua "criação" (WEI; ZHANG, 2001, p. 523). Essa prática, conhecida como "dote" ou "pagamento do noivo", é uma tradição arraigada na cultura chinesa e reflete a importância atribuída à estabilidade econômica e ao status social na formação de uma união

² DAS GUPTA, M. "Explaining Asia's 'Missing Women': A New Look at the Data." **Population and Development Rev.**, v. 31, n. 3, p. 529-535, 2005.

matrimonial. Adicionalmente, é frequente que a família do noivo assuma a maior parte dos custos da cerimônia de casamento (BROWN; BULTE; ZHANG, 2011 apud WEI; ZHANG, 2001, p. 523)³. Essa dinâmica econômica reforça a pressão sobre os homens para alcançarem um nível mais elevado de riqueza familiar, a fim de garantir uma união matrimonial vantajosa.

Outra peculiaridade da cultura chinesa é a prática de filhos adultos morarem com os pais até se casarem. Nesse contexto, observa-se uma correlação entre o valor da residência dos pais e a presença de filhos homens residindo na mesma (WEI; ZHANG, 2001, p. 523). Casas mais modestas tendem a abrigar filhos por um período prolongado, enquanto, à medida que os preços das propriedades aumentam, a idade dos filhos que ainda residem na casa diminui. É importante notar que essa correlação não é observada de maneira semelhante quando se trata de filhas mulheres, indicando uma diferença de expectativas e normas socioculturais em relação aos filhos homens.

Segundo a pesquisa realizada pelo Chinese Household Income Project (2002), constatou-se que a propensão à poupança em relação a motivos diretamente relacionados aos filhos é sempre maior quando se trata de um menino em comparação a uma menina. Além disso, quando há mais de um filho e pelo menos um deles é menino, a tendência à poupança também é maior que quando existem apenas filhas. Esses resultados revelam a influência significativa da preferência de gênero na decisão de poupança das famílias chinesas. De maneira semelhante, os motivos de poupança não diretamente relacionados aos filhos, como aposentadoria e despesas médicas, tendem a ser substancialmente maiores quando não há filhos homens. Essa correlação evidencia a importância atribuída pelos pais chineses em garantir o suporte financeiro adequado na fase da aposentadoria e para cobrir eventuais despesas médicas, em um contexto em que a presença de filhos homens é considerada uma forma de segurança econômica futura (WEI; ZHANG, 2001, p. 526).

Esses resultados corroboram os achados de Zhang (1999), que, por meio de uma série de análises de regressão, demonstrou a relação entre o comportamento de poupança e a mudança na proporção de gêneros em diferentes províncias chinesas. O desequilíbrio na proporção de gêneros influencia significativamente formação de uma poupança competitiva, em que as famílias buscam acumular recursos financeiros para garantir um status

³ BROWN, P. H.; BULTE, E.; ZHANG, X. "Positional Spending and Status Seeking in Rural China." **J. Development Econ.**, v. 96, n. 1, p. 139-149, 2011.

socioeconômico vantajoso em um contexto de escassez de parceiros(as) potenciais (ZHANG, 1999 apud WEI; ZHANG, 2001, p. 560)⁴.

Esse cenário de desequilíbrio de gêneros tem impactos abrangentes em toda a economia chinesa, afetando desde as taxas de poupança até os preços dos imóveis em regiões com maior disparidade na proporção de gêneros. Essa dinâmica não é exclusiva da China, uma vez que outros países com altos níveis de desequilíbrio de gêneros, como Coreia, Taiwan, Hong Kong, Cingapura e Índia, também apresentam altas taxas de poupança (WEI; ZHANG, 2001, p. 562). Essas constatações ressaltam a influência profunda que as dinâmicas de gênero exercem sobre os comportamentos econômicos e destacam a importância de considerar esses aspectos culturais e sociais na análise do comportamento de poupança em contextos asiáticos.

Já no contexto japonês, além dos aspectos culturais, é interessante analisar como o ambiente econômico pode sobrepor-se à filosofia cultural em determinadas situações. Após o período pós-Segunda Guerra Mundial, o Japão apresentava uma das maiores taxas de poupança entre os países industrializados, chegando a aproximadamente 25% da renda doméstica das famílias do país. Essa elevada taxa de poupança era impulsionada pelo rápido crescimento econômico do país e por um sistema previdenciário ainda pouco desenvolvido. Entretanto, a partir da década de 1990 grandes quedas nas poupanças familiares ocorreram e, em 2013, a poupança líquida das famílias japonesas começou a registrar resultados negativos, oscilando nos anos subsequentes, mas mantendo-se consistentemente em níveis baixos em comparação com outros países da OCDE, conforme observa-se no Gráfico 3 (LATSOS; SCHNABL, 2021).

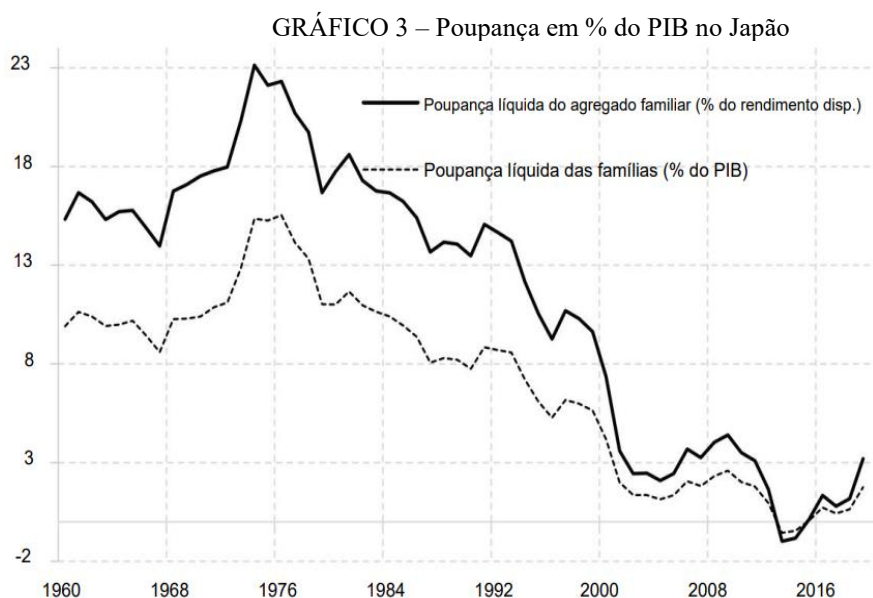
Além disso, as políticas econômicas adotadas pelo governo japonês, como a implementação de estímulos fiscais e monetários para combater a deflação e impulsionar o crescimento econômico, também podem ter impactado a taxa de poupança. Essas medidas visam incentivar o consumo e os investimentos, o que pode levar as famílias a reduzirem a proporção de sua renda destinada à poupança.

Além dos fatores demográficos de inversão da pirâmide etária, ou seja, o envelhecimento do país e sua conexão com a teoria do ciclo de vida previamente apresentada e de um sistema previdenciário mais robusto, a queda constante da taxa de juros desempenhou um papel significativo na diminuição da poupança no Japão. A política monetária expansionista adotada pelo país, que resultou em taxas de juros extremamente baixas, em determinado momento fixadas em 0%, afetou a motivação para poupar dos indivíduos.

⁴ ZHANG, J.; CHAN, W. "Dowry and Wife's Welfare: A Theoretical and Empirical Analysis." **J.P.E.**, v. 107, n. 4, p. 786-808, 1999.

A taxa de juros desempenha um papel crucial na determinação da decisão de poupança, seja do lado do investidor ou do tomador, visto que impacta diretamente os retornos obtidos por meio dos investimentos de poupança e de fornecimento de inúmeros ativos de crédito Keynes (1936). Em situações em que as taxas de juros são mais elevadas, as famílias são incentivadas a poupar em maior medida, buscando obter ganhos superiores e estando dispostas a renunciar parte da liquidez imediata em prol do consumo futuro.

Todavia, com a política monetária do Japão mantendo as taxas de juros em níveis próximos a zero, a motivação para poupar cai, a medida em que dá espaço para a preferência pela liquidez em vista do baixo rendimento. Outrossim, é pertinente mencionar a perspectiva de Keynes (1936), que destaca a possibilidade de uma armadilha de liquidez diante de taxas de juros baixas. Nesse contexto, a expectativa de um eventual aumento futuro das taxas pode desencorajar a poupança dos indivíduos, uma vez que tal expectativa resulta em uma diminuição do valor presente dos ativos detidos. Essa circunstância revela uma complexidade adicional ao comportamento de poupança no Japão: a incerteza em relação às taxas de juros futuras, em um cenário destoante do resto do mundo, pode desestimular a alocação de recursos para a poupança, na medida em que os indivíduos buscam evitar potenciais perdas de valor em seus ativos.



Fonte: OCDE (2016).

É importante salientar que essa dinâmica complexa entre política monetária, expectativas futuras e decisões de poupança que revela a influência multifacetada do ambiente

econômico no comportamento financeiro dos indivíduos faz parte de uma discussão extremamente ampla e foi sintetizada para os fins aqui propostos.

A análise dos comportamentos de poupança em diferentes regiões do mundo, considerando suas características culturais distintas, revela a influência significativa que a cultura exerce sobre as decisões financeiras individuais. Ao examinar amostras na Europa, África e Ásia, em contextos internos relativamente homogêneos, pode-se observar como as crenças, valores e normas culturais moldam o comportamento de poupança das comunidades. Esses exemplos demonstram, sinteticamente, como a cultura pode desempenhar um papel fundamental na formação dos comportamentos de poupança em diferentes regiões do mundo. Compreender as influências culturais nos hábitos de poupança permite uma análise mais abrangente dos fatores que moldam as decisões financeiras dos indivíduos e das comunidades, fornecendo *insights* valiosos para o desenvolvimento de políticas e estratégias voltadas para a promoção da educação financeira e da prosperidade econômica em diversos contextos culturais.

3 O QUE DIZ A ECONOMIA COMPORTAMENTAL SOBRE A DISCUSSÃO

A economia comportamental estabelece uma relação intrínseca entre a cultura e o comportamento de poupança, analisando como fatores psicológicos e sociais influenciam as escolhas econômicas dos indivíduos. Reconhecendo que as pessoas nem sempre agem de forma plenamente racional e maximizadora de utilidade, conforme preconizado pela economia tradicional, essa abordagem busca compreender como aspectos como emoções, vieses cognitivos e contextos sociais moldam as decisões financeiras.

A interseção entre economia comportamental, cultura e comportamento de poupança é particularmente relevante. A cultura desempenha um papel central na definição de valores, normas e crenças compartilhadas por uma determinada sociedade, e esses elementos culturais exercem influência direta sobre as atitudes em relação à poupança, determinando se ela é valorizada e incentivada (SOMAN; CHEEMA, 2011). Por meio da economia comportamental, é possível investigar como os aspectos culturais moldam as preferências individuais no que tange à poupança. Tomemos como exemplo a China, uma cultura coletivista, onde a poupança é frequentemente promovida como um meio de demonstrar cuidado com a comunidade e responsabilidade social. Em contrapartida, em culturas individualistas, como nos países ocidentais, o foco pode estar mais voltado para a autonomia individual e a busca do bem-estar pessoal (GUIN, 2017; HOFF; STIGLITZ, 2016; SOMAN; CHEEMA, 2011; WEI; ZHANG, 2001).

Ademais, a economia comportamental destaca a influência de fatores cognitivos e emocionais na tomada de decisões financeiras. Tendências cognitivas, como a aversão à perda e o viés do presente, podem levar a escolhas de consumo imediato em detrimento da poupança para o futuro. As emoções também desempenham um papel significativo, uma vez que a forma como as pessoas se sentem em relação ao dinheiro e ao futuro, dado o contexto cultural dos agentes, pode influenciar suas decisões de poupança. Dessa forma, essa corrente econômica proporciona uma abordagem enriquecedora para o estudo do comportamento de poupança, permitindo uma compreensão mais aprofundada das interações complexas entre cultura, emoção, cognição e tomada de decisões financeiras. Ao considerar esses aspectos, é possível obter conhecimentos valiosos sobre as influências culturais do comportamento de poupança e desenvolver políticas mais eficazes para incentivar a poupança em diferentes contextos culturais.

A partir da perspectiva da economia comportamental, que considera as influências externas duradouras, é importante reconhecer que os agentes econômicos não são

necessariamente racionais, com preferências independentes e estáveis, como pressuposto pela economia tradicional. Ao contrário, a economia comportamental reconhece que as experiências sociais passadas e as estruturas sociais moldam de forma significativa a forma como os indivíduos percebem uma situação, resultando em crenças e resultados sociais sustentados ao longo do tempo.

Seguindo a abordagem da economia comportamental, os modelos mentais selecionados pelos indivíduos para interpretar determinadas situações são influenciados pelo contexto cultural disponível. Conforme destacado por DiMaggio (1997, p. 8, tradução nossa): “a seleção é guiada por pistas culturais disponíveis no ambiente”. Dessa forma, o contexto social no momento da tomada de decisão e os modelos mentais interagem de maneira complexa. Em certo sentido, a exposição prolongada, e por vezes até breve, a um determinado contexto social molda a identidade das pessoas, afetando suas preferências, cognição e comportamento individual. Nesse sentido, a sociedade desempenha um papel não apenas na criação da identidade, mas também na validação dessas identidades (HOFF; STIGLITZ, 2016).

Um senso de identidade coletiva, como exemplo, em contraste com o egoísmo natural gerador de utilidade descrito por Smith (1759), aumenta o altruísmo em relação aos membros do grupo e com isso, sua taxa de poupança. Essa identificação com o coletivo é particularmente evidente em contextos culturais onde a cooperação é valorizada, como na cultura do arroz na China. A prática e a tradição do cultivo do arroz na China promovem uma cognição holística, que favorece a cooperação e o pensamento de longo prazo em prol do bem-estar do grupo (HOFF; STIGLITZ, 2016)..

Por outra ótica, no Ocidente, embora norte-americanos e europeus ocidentais compartilhem uma herança ocidental comum, ao longo do tempo, suas trajetórias evolutivas resultaram em distintas manifestações culturais após a colonização do território americano. Para examinar essas complexas diferenças culturais, o artigo de Kitayama *et al.* (2009) selecionou uma amostra composta por graduandos norte-americanos, alemães, ingleses e japoneses para participar de um estudo abrangente. Nesse estudo, foram utilizadas simulações que representavam uma variedade de situações, como ambientes acadêmicos, laborais, momentos de aborrecimentos e situações sociais mundanas.

Os resultados desse estudo revelaram que os participantes japoneses, em média, optaram por respostas que refletiam um profundo senso de interdependência social, evidenciando um viés social e coletivista mais acentuado. Por sua vez, os norte-americanos demonstraram uma propensão mais individualista ao tomarem decisões em contextos sociais, enquanto os europeus, tanto alemães quanto britânicos, exibiram respostas situadas em um ponto

intermediário dessa dicotomia cultural. Esses achados são congruentes com o arcabouço histórico-cultural dos norte-americanos, cujo *ethos* privilegia a independência, e com as tradições asiáticas, caracterizadas por uma maior ênfase no coletivismo.

Ainda no mesmo estudo, os participantes foram convidados a criar diagramas representando suas redes sociais por meio de círculos que simbolizavam tanto eles mesmos quanto suas conexões, interligados entre si por linhas. Observou-se que os norte-americanos esboçaram círculos de si mesmo, em média, cerca de 6 mm maiores que o tamanho médio das conexões, enquanto os europeus apresentaram círculos cerca de 3,5 mm maiores e os japoneses desenharam círculos ligeiramente menores que a média. De maneira similar, Talhelm *et al* (2014⁵ apud HOFF; STIGLITZ, 2016) constataram que indivíduos chineses envolvidos em atividades agrícolas relacionadas ao cultivo de arroz representavam seus contatos com círculos de tamanho reduzido em comparação com aqueles ligados ao cultivo de trigo, os quais ampliavam seus círculos em aproximadamente 1,5 mm.

Esses achados evidenciam as distintas percepções culturais no que concerne à autorrepresentação e às conexões sociais presentes nas redes pessoais e vão ao encontro das hipóteses de que sociedades com culturas de cunho mais coletivistas poupam mais com a preocupação do todo social, como é o caso da China. Enquanto, países com indivíduos mais individualistas podem ter neste fator um dos caracteres explicativos das suas baixas taxas de poupança

Além disso, a exposição a diferentes influências midiáticas externas também pode moldar as preferências e comportamentos das pessoas. Por exemplo, a exposição a valores muitas vezes reforçados em economias capitalistas durante a educação pode aumentar o egoísmo e as preferências por eficiência em detrimento da igualdade. Isso ocorre porque a ênfase na eficiência econômica muitas vezes promove uma mentalidade individualista, focada no sucesso pessoal em vez de considerar o impacto social mais amplo.

Outro exemplo é o efeito da exposição a mulheres em papéis respeitados na força de trabalho e em novelas na Índia, por força constitucional. Essa exposição tem demonstrado ter um impacto significativo no senso de valor e dignidade das mulheres, resultando em um aumento do número de mulheres que concorrem e vencem as eleições para cargos públicos em regiões onde não há incentivos jurídicos específicos para sua inclusão (BEAMAN *et al.*, 2009

⁵ TALHELM, T.; ZHANG, X.; OISHI, S.; SHIMIN, C.; DUAN, D.; LAN, X. *et al.* Large-scale psychological differences within China explained by rice versus wheat agriculture. **Science**, v. 344, n. 6184, p. 603-608, 2014.

apud HOFF; STIGLITZ, 2016)⁶. Da mesma forma, a exposição a novelas em que as mulheres têm poucos filhos tem sido associada à redução das taxas de fertilidade no Brasil, principalmente entre mulheres de idade semelhante às das mães retratadas nas novelas. Estudos como os de Jensen e Oster (2009 apud HOFF; STIGLITZ, 2016)⁷ e La Ferrara *et al.* (2012 apud HOFF; STIGLITZ, 2016)⁸ relatam uma diminuição de 11% na taxa de fertilidade nesse contexto.

Apesar dos efeitos benéficos que a exposição a essas influências exógenas pode trazer para o comportamento individual e, possivelmente, um aumento da renda e da taxa de poupança, é importante ressaltar que a absorção também pode ter um impacto negativo. Por exemplo, o racismo não é inato, mas é construído a partir de um contexto histórico e social, em sociedades que podem criar hierarquias étnicas que perpetuam discriminação e desigualdade (KINZLER; SPELKE, 2011).

3.1 HEURÍSTICAS E VIESES

No estudo da economia comportamental, é reconhecido que as decisões econômicas dos indivíduos são influenciadas por uma variedade de fatores, incluindo elementos cognitivos, emocionais e sociais. Diferentes abordagens têm explorado essas influências, destacando a importância das heurísticas, vieses e aspectos sociais na compreensão do comportamento humano. As heurísticas representam atalhos mentais que as pessoas utilizam para simplificar o processo de tomada de decisão, enquanto os vieses se referem a padrões sistemáticos de desvio na forma como interpretamos informações. Por sua vez, as variáveis sociais englobam aspectos culturais, interações sociais e estruturas sociais que moldam nossas percepções, preferências e comportamentos econômicos. Ao examinar a interação desses elementos, podemos obter *insights* valiosos sobre como as pessoas tomam decisões econômicas e como o contexto sociocultural influencia suas escolhas.

Para a temática aqui desenvolvida, algumas das heurísticas, atalhos mentais que facilitam a tomada de decisão, tomam grande relevância quanto ao processo decisório de finanças pessoais dos agentes. A heurística da disponibilidade, por exemplo, é o atalho

⁶ BEAMAN, L.; CHATTOPADHYAY, R.; DUFLO, E.; PANDE, R.; TOPALOVA, P. Powerful women: does exposure reduce bias? **Q. J. Econ.**, v. 124, n. 4, p. 1497-1540, 2009.

⁷ JENSEN, R.; OSTER, E. The power of TV: cable television and women's status in India. **Q. J. Econ.**, v. 124, n. 3, p. 1057-1094, 2009.

⁸ LA FERRARA, E.; CHONG, D. S. Soap operas and fertility: evidence from Brazil. **Am. Econ. J.: Appl. Econ.** V. 4, n. 4, p. 1-31, 2012.

cognitivo de julgamento da probabilidade de um evento ocorrer baseado em informações prontamente disponíveis e semelhantes ou relacionadas ao evento na memória do indivíduo. Dessa forma, informações noticiadas a respeito de questões inflacionárias ou de previdência, por exemplo, podem afetar as opções de consumidores para diversos tipos de produtos, sejam eles bens de consumo, de serviços ou ativos financeiros. A disponibilidade é um dos casos mais frequentes das heurísticas (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Segundo autores como Hasher, Goldstein e Toppino (1977), evidencia-se que informações constantemente repetidas são consideradas mais válidas por seus receptores. Notícias recorrentes de determinado evento ou sugestões de consumo podem afetar a tomada de decisão, validando o exposto. Este fenômeno é denominado efeito validade. Semelhante ao efeito validade, a heurística da representatividade avalia a probabilidade da ocorrência de determinado evento baseado nos estereótipos do tomador de decisão, quando o evento é representativo de um tipo de situação, como ocorre na escolha preferencial de determinadas marcas de produtos mais familiares ao comprador, independentemente de seu preço e da sua qualidade ou funcionalidade real, (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). O efeito das novelas, mencionado anteriormente, também são exemplo de efeitos das heurísticas.

Aos métodos implícitos que os indivíduos usam para codificar e avaliar transações ou resultados financeiros, o conceito proposto por Richard Thaler (1985) descreve como são caracterizados o conjunto de operações cognitivas com que se lida com as finanças. Nesse contexto, o efeito miopia estabelece uma importância maior a eventos de curto prazo quando comparados a eventos futuros, assim, a aversão míope a perda, que contextualiza a tendência dos indivíduos de sentir duas vezes mais o impacto de perdas do que os ganhos de mesmo valor, estabelecendo uma posição de aversão a risco (TVERSKY; KAHNEMAN, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1992). O efeito mostrou grande relevância para explicar posições em portfólios de previdência privada e correlações com a variável idade, no demais o elemento míope foi evidenciado pela tendência da alta frequência com que os indivíduos avaliavam seus rendimentos e revisavam seu portfólio (BENARTZI; THALER, 1999).

Do mesmo modo, também revelaram importante significância no âmbito das finanças pessoais, principalmente na questão previdenciária, o viés do *status quo* e o efeito padrão. De maneira simples, o viés do *status quo* invoca a tendência inercial exibida pelos indivíduos de optarem por fazer nada quando há a oportunidade de fazer algo ou manter-se na posição inicial (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988). Esse viés cognitivo é geralmente problemático, visto que é capaz de auxiliar a continuidade de alocações financeiras ruins e de gerar grande empecilho no estímulo a iniciarem as suas poupanças, aliado ao efeito miopia. Tal-qualmente,

o efeito padrão associa que escolhas pré-definidas têm efeitos profundos no comportamento de escolha. Testes empíricos, como em Johnson e Goldstein (2003) mostraram que opções pré-selecionadas em questionários, como no caso de positivo para doação de órgãos, aumentam vigorosamente a probabilidade de aquela ser a escolha final.

Além do contexto social e econômico em que se ambientam as decisões de finanças pessoais, revela-se importante examinar o contexto da disposição das informações e suas implicações na escolha da gestão de recursos e compras de ativos financeiros. A Teoria dos Prospectos revelou violações sistemáticas nos axiomas da economia tradicional. Manifestou que o ser humano responde de forma diferente a uma mesma problemática decisória a partir de mudanças nas circunstâncias de como este problema é apresentado (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979, 1984). A maneira como são apresentadas essas situações ou problemáticas decisórias induzem os indivíduos ao intitulado efeito enquadramento. O efeito enquadramento, ou efeito *framing*, relaciona a possibilidade da decisão individual de acordo com possíveis alterações na forma como uma situação é apresentada.

3.2 VARIÁVEIS SOCIAIS, CULTURA E COMPORTAMENTO

Segundo Lynch (2011), as decisões financeiras são aquelas explicitamente relacionadas a produtos financeiros ou que afetam dramaticamente o bem-estar financeiro geral do indivíduo. O estudo das finanças pessoais tem se tornado cada vez mais expressivo no meio acadêmico, visto que é uma estruturação importante, em um contexto micro, para o estudo do desenvolvimento pessoal, e, em âmbito macro, para o estudo do desenvolvimento econômico das nações e suas devidas comparações (CUNHA, 2020; DUARTE *et al.*, 2020; FRANZONI; TRIMESTRE, 2020; HOFMANN, 2020; RIBEIRO, 2020; SARAIVA, 2017; SILVA *et al.*, 2017). Nessa subseção, será avaliado como algumas das variáveis socioeconômicas podem vir a afetar as decisões de finanças pessoais tendo em vista as complexidades comportamentais existentes nos mais diversos âmbitos grupais, estabelecendo uma relação dos gastos de consumo e poupança com as variáveis.

É sabido que grande parcela dos indivíduos pelo mundo está vulnerável a choques financeiros, seja na forma exógena, sujeita a condições e variações no ambiente econômico nacional e mundial, seja de forma endógena, na ótica da renda familiar e na gestão de seus recursos escassos. Nos Estados Unidos, mais de 1 em cada 4 famílias quase não tem poupança líquida (BHUTTA; DETTLING, 2018). O mesmo vale para 40% da população em idade ativa no Reino Unido. Na Holanda, 1 em cada 3 as famílias têm taxas de poupança muito baixas de

acordo com o Instituto Holandês de Pesquisa e Educação Orçamentária (NIBUD, 2017). No Brasil, apenas 42% da população possui algum tipo de produto de investimento (ANBIMA, 2018). Dada a situação precarizada do estímulo e atitude pessoal de poupança nas finanças pessoais, principalmente nas culturas ocidentais, torna-se importante avaliar como características mais específicas desses indivíduos podem mostrar relevância quantitativa e qualitativa na descrição dos dados e como essas particularidades podem contribuir para a resolução da problemática por meio de instituições privadas e públicas que fomentem e estimulem o conhecimento financeiro e a atitude de poupar.

Atribuindo primeiramente as particularidades da renda do agente econômico, verifica-se correlação direta do nível de renda familiar com a frequência em que esses indivíduos passam por situações de escassez de alimentos e dinheiro (ATHAYDE; ROCHA, 2021). Esse, provavelmente, é o resultado mais esperado para as variáveis à medida em que a escassez de recursos financeiros limitará as necessidades básicas individuais e, portanto, culminará em uma menor propensão a poupar da classe mais baixa.

A situação de maior vulnerabilidade desses indivíduos torna o fato ainda mais preocupante considerando a potencialidade dos choques financeiros sobre essas famílias. Imprevisibilidades econômicas e recessões cíclicas, como períodos de inflação, aumento do desemprego e choques externos, assim como o Covid-19, afetam sobretudo a essa parcela da população. A inflação corrói o poder de compra da cesta de mercado de itens básicos e, o aumento do desemprego, muitas vezes, atinge principalmente a mão de obra de menor qualificação (ARAUJO; ANTIGO, 2013). Para estes, a necessidade de uma reserva de emergência seria ainda mais fundamental, contudo, a renda e a poupança familiar relacionam-se de maneira inversamente proporcional.

Ademais, quando o ato de poupar não é fator institucionalizado no ambiente social do indivíduo, a tendência inercial da forma com a qual o dinheiro é gerido é observada. O viés do *status quo* descreve que, quando há a opção de fazer algo ou não fazer nada, a tendência é de que as pessoas escolham fazer nada (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988), ou seja, optar por permanecer no seu nível de referência atual, até mesmo em casos nos quais se possa obter alguma alteração positiva de bem-estar. Esse contexto pode explicar as baixas taxas de poupança familiar em países subdesenvolvidos como o Brasil (BANCO MUNDIAL, 2021) e o exemplo do leste africano (LOTTO, 2022), onde a poupança é destinada, principalmente, para situações de incerteza futura, dadas as condições precárias de saúde e previdência desses países.

Para a variável sexo é analisado se há ou não interferência entre o homem e a mulher enquanto gestores de recursos e se há diferença na forma com que valorizam certos aspectos

das finanças pessoais. Segundo a ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais, 2022) no Brasil, 54% dos investidores são homens. O estudo de Athayde e Rocha (2021), que, com uma amostra de 2.232 estadunidenses e 1.486 brasileiros e, analisou características socioeconômicas e suas diferenças transculturais em diversos temas relevantes às finanças pessoais, em ambos os países. Os homens revelaram ser mais propensos em relação às mulheres nos quesitos: “considerar fortemente a economia de dinheiro e bens como qualidades importantes a serem ensinadas às crianças”; “importância dada à riqueza”; “satisfação com a situação financeira da família”. A primeira sentença é capaz de inferir ao sexo masculino maior significância da valorização dos princípios financeiros pelos homens. A segunda frase relaciona-se de forma semelhante, homens dão mais importância a uma renda maior. O contexto do resultado de ambas as frases é apoiado pelas conclusões do estudo de Scheresber (2013), no qual foi verificado uma significativa preeminência de interesse dos homens nos temas relacionados a finanças pessoais em relação ao sexo feminino, explicando o porquê de sua maior consideração a uma renda mais expressiva, congruentemente, da importância de ensinar crianças a temática.

Para a preponderância dos homens na satisfação da situação financeira, vislumbra-se uma possível explicação no maior salário médio deles em relação a elas (BAKER, 1996). Em contrapartida, as mulheres tiveram maior significância estatística que os homens na proposição negativa “frequência com que a família fica sem renda”. O resultado novamente vai de encontro aos salários médio menores das mulheres estadunidenses e brasileiras em relação aos homens e um menor interesse feminino a enriquecer. Nesse contexto, vale destacar que o emaranhado cultural caracteriza níveis de masculinidade consideravelmente correlacionadas ao poder, sucesso e dinheiro (HOFSTEDE, 2011), evidenciando maior ambição masculina em média. A China e sua disparidade na proporção entre homens e mulheres criando um mercado de casamento, funciona como um forte exemplo prático de uma cultura em que o sexo masculino prioriza mais a acumulação de renda do que o feminino (WEI; ZHANG, 2001).

Outra característica de suma importância a ser avaliada é a idade. A variável pode ser determinante na condução das finanças pessoais, principalmente pela ótica de tempo de estudo e suas devidas implicações. De acordo com Scheresber (2013), existe correlação positiva entre a escolaridade do indivíduo e seu conhecimento sobre finanças e sua gestão. Adicionalmente, os efeitos da aversão à perda, descoberta empírica de que a “dor” de uma perda financeira é cerca de duas vezes maior que a satisfação obtida em uma situação de ganho (TVERSKY; KAHNEMAN 1991), podem ser minimizados nos mais jovens. Esses, em geral, estimam maior tempo de vida adiante e menores necessidades de reservas de aposentadoria e emergências. O

ponto de referência da idade atrela-se a um ambiente menos desfavorável ao risco, em que quanto mais jovem e menos risco econômico no país, menor é a propensão a poupar.

Dessa forma, em geral com a idade menor, surge a operacionalização de tomadas de decisões mais arriscadas na busca de maiores e mais rápidos retornos financeiros, apoiados no propósito da ideia mais proeminente de jovens em relação aos mais velhos quanto ao enriquecimento (VIEIRA *et al.*, 2013). No estudo de Athayde e Rocha (2021), a baixa idade foi significativamente relevante para explicar a importância da riqueza para o pesquisado para a frequência em que há falta de alimento para o indivíduo ou para a família e para a frequência em que há falta de dinheiro pessoal ou familiar. Para o grupo, a idade avançou correlacionada a importância dada a ensinar finanças pessoais às crianças e à satisfação financeira. Os resultados dos indivíduos mais velhos são concordantes aos elementos anteriores. O maior conhecimento financeiro atrelado ao maior tempo de estudo, por conseguinte, maiores salários e poupança, usualmente estabelece maior capacidade financeira pessoal e maior necessidade de disseminar o conhecimento às próximas gerações.

A influência da idade foi um aspecto de extrema relevância na análise dos motivos de poupança na África realizado por Lotto (2022). Nesse estudo, a hipótese do ciclo de vida desempenhou um papel fundamental, indicando que o padrão de consumo variou de acordo com a idade do indivíduo, e que a propensão à poupança aumenta à medida que envelhecemos. Além disso, os motivos subjacentes à poupança também se modificam à medida que as pessoas têm diferentes possibilidades de investimento ao longo do ciclo de vida. Já no contexto japonês, o envelhecimento da população acarretou uma pressão significativa sobre o governo para melhorar rapidamente os sistemas de previdência, visando garantir maior segurança financeira aos aposentados. Esse contexto pode ter desestimulado a propensão dos japoneses a poupar, uma vez que eles confiavam na segurança proporcionada pelos sistemas de pensão (LATSOS; SCHNABL, 2021).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS OU CONCLUSÃO

Diante da importância de compreender os aspectos que afetam o comportamento financeiro das pessoas, este estudo buscou contribuir para o conhecimento e a reflexão sobre a complexidade envolvida na gestão dos recursos financeiros familiares e pessoais, evidenciando como indivíduos de culturas diversas podem agir de maneiras. Observou-se que a influência cultural na decisão de poupança não se limita apenas a valores e crenças, mas também engloba aspectos como tradições familiares, experiências de vida e contextos históricos, assim, o estudo ressalta a importância de uma abordagem multidisciplinar para uma compreensão abrangente da influência dos fatores socioeconômicos e culturais na decisão de poupança.

O objetivo geral deste estudo foi realizar uma análise socioeconômica e transcultural da decisão de poupança dos indivíduos, visando compreender os fatores que influenciam as escolhas financeiras, especialmente sob uma perspectiva cultural. O estudo investigou o impacto do ambiente socioeconômico e cultural na conduta de poupança, analisando como os valores, normas e crenças de diferentes culturas podem influenciar as preferências de consumo, a propensão ao risco e as atitudes em relação à poupança. Os resultados obtidos a partir das amostras de diferentes continentes, juntamente com as análises das interconexões entre aspectos cognitivos e sociais relacionados à poupança e à cultura, corroboram com a hipótese de uma influência socioeconômica e transcultural na decisão de poupança dos indivíduos. Contudo, fica claro que ainda é um assunto de difícil abordagem dada as dificuldades de mensurar fatores culturais com exatidão e isolar as amostras em um mesmo ambiente econômico e institucional.

Um aspecto importante a ser mencionado é que esta pesquisa não abordou diretamente as instituições financeiras e as regulamentações específicas das amostras analisadas, o que pode ter influência na maneira como agem os poupadores. Além disso, é válido ressaltar que não foram explorados os contextos do Brasil e da América Latina, os quais possuem uma quantidade limitada de literatura disponível sobre o tema. No entanto, é interessante ressaltar que esses são aspectos que poderiam ser alvo de investigações futuras, uma vez que o entendimento das instituições financeiras e das regras que regem o sistema financeiro, assim como a análise da cultura de poupança em contextos específicos como o brasileiro e latino-americano, têm grande potencial de contribuir para uma compreensão mais abrangente e aprofundada do comportamento de poupança.

Por fim, por meio da revisão de diversos artigos que abordam as temáticas de cultura, finanças e poupança, bem como dos cálculos estatísticos que permearam tais estudos,

a influência cultural tornou-se bastante evidente. No entanto, é importante ressaltar que as pesquisas sobre a relação entre tempo e poupança ainda são relativamente recentes. Apesar dos benefícios macroeconômicos que um aumento nas taxas de poupança pode trazer, as conclusões estatísticas ainda não são abundantes, especialmente para países com menor influência acadêmica nesse campo. Portanto, observa-se um amplo espaço para o avanço desses estudos no Brasil, um país de enorme diversidade cultural devido ao seu contexto histórico, o que poderia fornecer subsídios para o desenvolvimento de políticas públicas e privadas que sejam socialmente benéficas, promovendo a educação financeira e a segurança econômica, bem como buscando aumentar as baixas taxas de poupança do país, visando alcançar um crescimento sustentável significativo.

REFERÊNCIAS

- AMIR SHOHAM, MIKI MALUL, (2012), "The role of cultural attributes in savings rates", *Cross Cultural Management: An International Journal*, Vol. 19 Iss: 3 pp. 304 – 314. Acesso em: 27 março 2023. Acesso em: 17 abril 2023
- CHAN, K.; LAI, J.; LI, T. Cultural values, genes and savings behavior in China. **International Review of Economics & Finance**, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2022.02.009>. Acesso em: 12 junho 2023.
- CHINESE VALUES AND THE SEARCH FOR CULTURE-FREE DIMENSIONS OF CULTURE. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 18, n. 2, p. 143-164, 1987. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0022002187018002002>. Acesso em: 17 junho 2023.
- CHRISTOPHER D. CARROLL & BYUNG-KUN RHEE & CHANGYONG, 1998. "Does Cultural Origin Affect Saving Behavior? Evidence from Immigrants," NBER Working Papers 6568, National Bureau of Economic Research, Inc. Acesso em: 06 abril 2023
- COSTA-FONT J., GIULIANO P., OZCAN B. (2018) The cultural origin of saving behavior. *PLoS ONE* 13(9): e0202290. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0202290>. Acesso em 02 abril 2023
- FERREIRA, M. C.; LEAL ASSMAR, E. M.; DE OLIVEIRA SOUTO, S. O individualismo e o coletivismo como indicadores de culturas nacionais: Convergências e divergências teórico-metodológicas [The individualism and collectivism as national culture indicators: Theoretical and methodological convergences and divergencies]. **Psicologia em Estudo**, v. 7, n. 1, p. 81-89, 2002. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S1413-73722002000100011>. Acesso em: 11 junho 2023
- FUCHS-SCHÜNDELN, N.; MASELLA, P.; PAULE-PALUDKIEWICZ, H. Cultural determinants of household saving behavior. **Journal of Money Credit and Banking**, n. 52, p. 1035-1070, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1111/jmcb.12659>. Acesso em: 19 maio 2023.
- GUIN, B. **Culture and household saving**. October 31, 2016. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2698872> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2698872>. Acesso em: 10 maio 2023.
- HOFF, K.; STIGLITZ, J. E. Striving for balance in economics: towards a theory of the social determination of behavior. **Journal of Economic Behavior & Organization**, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.01.005>. Acesso em: 23 março 2023.
- HOFSTEDE, G. **Culturas e organizações: compreender a nossa programação mental**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- ITO, T.; HOSHI, T. **The japanese economy**. 2nd. ed. Massachusetts: MIT Press, 2020.
- KIM, D.; DE VAN, P. T. Culture and saving: a study of economic behavior among 84 countries. **Journal of Economic Psychology**, n. 53, p. 215-234, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.01.002>. Acesso em: 19 maio 2023.

KINZLER, K. D.; SPELKE, E. S. Do infants show social preferences for people differing in race? **Cognition**, v. 119, n. 1, p. 1-9, 2011. Disponível em: doi: 10.1016/j.cognition.2010.10.019. Epub 2011 Feb 21. PMID: 21334605; PMCID: PMC3081609. Acesso em: 21 maio 2023.

LATSOS, S.; SCHNABL, G. Determinants of japanese household saving behavior in the low-interest rate environment. **CESifo Working Paper**, n. 8927, 2021. Disponível em: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3804531> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3804531>. Acesso em: 19 junho 2023.

LOTTO. **Cogent Business & Management**, n. 9, p.: 2101418, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2101418>. Acesso em: 16 maio 2023.

RABIN MATTHEW, RICHARD H THALER. 2001. "Anomalies: Risk Aversion." *Journal of Economic Perspectives*, 15 (1): 219-232. Acesso em 02 abril 2023

SIMON, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review*, 49, 253-283. Acesso em: 04 abril 2023

SIROLA, N.; SUTINEN, U.-M.; NÄRVÄNEN, E.; MESIRANTA, N.; MATTILA, M. (2019). **Mottainai! A Practice Theoretical Analysis of Japanese Consumers' Food Waste Reduction**. Disponível em: <https://doi.org/10.3390/su11236645>. Acesso em: 20 maio 2023.

SOMAN, D.; CHEEMA, A. Earmarking and partitioning: increasing saving by low-income households. **Journal of Marketing Research**, n. 48(SPL), p. S14-S22, 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1509/jmkr.48.SPL.S14>. Acesso em: 24 maio 2023.

WEI, S.-J.; ZHANG, X. The competitive saving motive: evidence from rising sex ratios and savings rates in China. 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/660887>. Acesso em: 17 junho 2023.