

Área Temática

6 - FINANÇAS

**A INFLUÊNCIA DO MATERIALISMO, EDUCAÇÃO FINANCEIRA E VALOR
ATRIBUÍDO AO DINHEIRO NA PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO DAS
GERAÇÕES X E Y**

Resumo

O endividamento em excesso das pessoas é um problema em todo o mundo. O objetivo deste estudo foi analisar o impacto do materialismo, da educação financeira e do valor atribuído ao dinheiro no endividamento de indivíduos da geração X e Y, visto que se trata de uma camada significativa da população. Por meio de redes sociais e e-mail, foi aplicada uma pesquisa quantitativa descritiva utilizando-se um questionário escala Likert com 55 questões. Com o uso de Teste ANOVA, regressões lineares múltiplas e análises de mediação, este estudo propôs dez hipóteses e confirmou três delas. Os resultados mostraram que o valor atribuído ao dinheiro possui impacto positivo e significativo na propensão ao endividamento da geração X, além de mediar sua relação entre materialismo e endividamento. Para a geração Y, a educação financeira revelou um impacto negativo e significativo na propensão ao endividamento. A conclusão principal é que não existem diferenças entre o comportamento das duas gerações em relação ao dinheiro e que as variáveis avaliadas não exercem influência significativa sobre os níveis de endividamento.

Palavras-chave: Endividamento; Materialismo; Educação Financeira; Geração X; Geração Y.

Abstract

Excessive personal debt is a problem worldwide. The objective of this study was to analyze the impact of materialism, financial education, and the value attributed to money on the indebtedness of individuals from Generation X and Generation Y, given that they represent a significant segment of the population. Through social media and email, a descriptive quantitative survey was conducted using a Likert scale questionnaire with 55 questions. Employing ANOVA tests, multiple linear regressions, and mediation analyses, this study proposed ten hypotheses and confirmed three of them. The results showed that the value attributed to money has a positive and significant impact on the propensity for indebtedness in Generation X, as well as mediates its relationship between materialism and indebtedness. For Generation Y, financial education revealed a negative and significant impact on the propensity for indebtedness. The main conclusion is that there are no differences between the behavior of the two generations concerning money and that the evaluated variables do not exert a significant influence on debt levels.

Keywords: Indebtedness; Materialism; Financial education; Generation X; Generation Y.

Introdução

Quando o assunto é endividamento de uma população, há sempre de se levar em consideração a economia local e os fatores sociais a ela associados. Tendo em vista que o problema do endividamento é real, é importante observar também se os níveis de endividamento diferem entre setores diferentes da população. Uma maneira interessante de se analisar a população é através de sua idade, visto que gerações diferentes foram expostas a épocas diferentes durante o desenvolvimento de suas capacidades cognitivas, e especialmente neste caso, durante o desenvolvimento de seus conhecimentos financeiros. Minella *et al.* (2017) analisaram os fatores que levam a parcela jovem da população, de até 30 anos, ao endividamento. De fato, essa é a parcela que possui maior tendência para o endividamento, como afirma o IPEA (2021).

Contudo, apesar dos jovens serem mais propícios ao consumo e às dívidas, adultos de 30 a 64 anos também ocupam parcela significativa dos endividados. Estudos como o de Fondeville, Özdemir e Ward (2010) reforçam a visão de que jovens são mais propensos ao endividamento. Apesar do nível de endividamento alto ser um problema, e grande parte da população sofrer com isso, não há uma consciência geral de que ele deve ser combatido e, mais do que isso, não são claros quais seriam os meios para combatê-lo. Daí a importância de se identificar os fatores que levam ao excesso de dívida e, dessa forma, buscar caminhos para reduzi-lo.

Nesta pesquisa serão investigadas as mesmas variáveis estudadas por Minella *et al.* (2017), a fim de realizar um comparativo entre gerações, ou seja, um comparativo entre as influências relacionadas aos jovens e às gerações X e Y. As variáveis são a importância dada ao materialismo (KASSER, 2016), os valores atribuídos ao dinheiro (TWENGE E KASSER, 2013) e a educação financeira (HUSTON, 2010), seja ela recebida por familiares ou por instituições. Tais variáveis foram selecionadas levando em consideração as principais esferas sociais que podem afetar as gerações X e Y em seu caminho ao endividamento.

Inicialmente, o materialismo aborda a lógica de consumo atual, seja ela virtual ou física, onde cidadãos passam a ser consumidores e o estímulo diário ao consumismo é o motor da sociedade, impulsionado por empresas, governos e até mesmo indivíduos. Por outro lado, o valor atribuído ao dinheiro diz respeito à relação subjetiva de indivíduos com a abstração “dinheiro” e o peso que dão para ele em suas vidas. Por fim, a educação financeira trata dos possíveis impactos que uma boa educação pode gerar no nível de endividamento de uma pessoa, além de verificar se a falta dela pode ser um fator de agravamento do nível de dívida. Além disso, a educação financeira pode vir de um ambiente familiar, passada de geração para geração, ou via instituições de ensino, visto que cursos de educação financeira são cada vez mais presentes nas mídias sociais.

Assim como em Minella *et al.* (2017), este estudo não aborda questões financeiras e tampouco o nível histórico de dívida familiar dos indivíduos, e o problema de pesquisa que o motiva pode ser refletido na seguinte questão: qual a associação entre materialismo, educação financeira e valores atribuídos ao dinheiro na relação com o endividamento das gerações X e Y?

O objetivo central deste estudo é elucidar os fatores sociais, pessoais e educacionais que levam determinada parcela da população ao endividamento. Aliado a estudos anteriores, será possível identificar fatores comuns de causa de endividamento, o que pode facilitar a busca de soluções gerais para o problema, assim como fatores distintos, ajudando a buscar soluções especializadas para gerações diferentes.

Fundamentação Teórica

Apesar das Finanças Comportamentais terem apontado que as pessoas são influenciadas por fatores comportamentais na hora de tomadas de decisão, Statman (2017) propõe que as pessoas sejam simplesmente definidas como “normais”. A ideia do autor é reconhecer que as pessoas possuem desejos e busca distinguir desejos de erros. De qualquer maneira, são necessárias algumas medidas que ajudem a minimizar esses vieses comprovados.

Assumir uma política de fornecer mais informações financeiras para os agentes econômicos nada mais é do que promover uma educação financeira e, de fato, Fernandes, Lynch Junior e Netemeyer (2014) afirmam que os criadores de políticas abraçaram a educação financeira como um antídoto necessário para a crescente complexidade de decisões financeiras dos consumidores ao longo da última geração. Huston (2010) define educação financeira como um insumo que visa aumentar o capital humano de uma pessoa, especificamente o conhecimento e/ou aplicação financeira.

Os impactos da educação financeira são notórios, porém há de se levar em consideração também situações em que ela não se faz presente e quais são as consequências disso. Malmendier e Shanthikumar (2007) falam sobre os impactos de uma má educação financeira, ao evidenciar que pequenos investidores agem ingenuamente e tendem a seguir de maneira literal as recomendações enviesadas de analistas de investimento, ao passo que Brown *et al.* (2016) apontam como os jovens americanos possuem altas dívidas e possuem uma baixa educação financeira.

De fato, o endividamento surge como um dos maiores problemas que pode estar relacionado à falta de educação financeira. Fondeville, Özdemir e Ward (2010) definem endividamento como a incapacidade de fazer frente a despesas recorrentes. Pessoas podem acumular muitas dívidas por não estarem cientes das consequências de suas próprias escolhas, alegando que pode haver ligação entre altos níveis de endividamento e baixo conhecimento financeiro.

Os impactos do endividamento são altos e podem atingir as mais diversas esferas sociais, impactando ambientes familiares, sociais, governamentais e econômicos. Lusardi e Tufano (2015) pesquisaram sobre os níveis de conhecimento sobre endividamento e encontraram que esse conhecimento é menor em idosos, mulheres, algumas minorias e pessoas com baixa renda. Houle (2014) sugere que os níveis de endividamento também podem variar ao longo de gerações diferentes.

Gathergood (2012) percebeu que a falta de autocontrole está diretamente ligada ao superendividamento, analisando consumidores do Reino Unido que faziam uso de crédito de alto custo acessível a curto prazo e não cumpriam com suas pendências financeiras. Além disso, sua pesquisa sugere que indivíduos com problemas de autocontrole podem se beneficiar de menos acesso a crédito. Meier e Sprenger (2010) reforçam que indivíduos com foco no presente são mais propensos a ter quantias significativamente mais altas de dívidas de cartão de crédito.

Pensando inicialmente no consumismo, não faltam evidências desse fenômeno atuando nos moldes de sociedade atuais. O alto consumo está altamente relacionado à expectativa que indivíduos têm de que possuir mais dinheiro e posses fará com que sejam mais felizes, apesar de infundado. Clark, Frijters e Shields (2008) apontam como níveis de felicidade não acompanham necessariamente o aumento de renda relativa das pessoas.

Além disso, a maneira como o consumo se dá na sociedade está mudando aos poucos, saindo da necessidade de apenas posses para a necessidade de

experiências. Morewedge *et al.* (2021) afirmam que inovações tecnológicas estão mudando os modelos de consumo da propriedade legal permanente de bens físicos privados para bens de uso baseado em acesso de temporário, experimental e coletivo.

A respeito do materialismo, autores buscaram estudar sua relação com a economia e os impactos comportamentais que ele causa. Indivíduos materialistas colocam suas posses no centro de suas vidas e as usam para julgar seu próprio sucesso. Prova disso está no trabalho de Luttmer (2005), que evidenciou a queda de bem-estar e felicidade de indivíduos que possuem vizinhos com renda maior. Contudo, estudos apontam que níveis de bem-estar, de maneira geral, não aumentam em indivíduos com valores materialistas. Dittmar *et al.* (2014) analisaram indivíduos materialistas aliados a diversos fatores demográficos e não encontraram uma relação positiva e consistente entre tipos diferentes de bem-estar pessoal e pessoas com crenças em valores materialistas.

Alguns estudos foram elaborados para analisar se gerações distintas podem possuir comportamentos distintos. Twenge e Kasser (2013) dão indícios de que esses valores podem variar de acordo com a geração, ao apontar que valores materialistas, tais como a importância do dinheiro e a posse de produtos caros, aumentaram de uma geração para a anterior.

Uma vez levantados diversos conceitos teóricos à luz das Finanças Comportamentais, pode-se aprofundar no estudo do impacto do dinheiro em cada indivíduo e, no caso deste estudo específico, no impacto em indivíduos da geração X e Y. Há de se levar em consideração o contexto de uma sociedade consumista e materialista, além de observar como o endividamento em excesso e a educação financeira podem dialogar com diferentes gerações. Com o apoio do estudo de Minella *et al.* (2017), serão adaptadas as hipóteses a fim de que sejam aplicáveis a públicos-alvo distintos. São as hipóteses:

- H1: A educação financeira influencia negativamente o endividamento da geração X.
- H2: Os valores do dinheiro influenciam positivamente o endividamento da geração X.
- H3: O materialismo influencia positivamente o endividamento da geração X.
- H4: Os valores atribuídos ao dinheiro mediam a relação entre a educação financeira e endividamento da geração X.
- H5: Os valores atribuídos ao dinheiro mediam a relação entre o materialismo e endividamento da geração X.
- H6: A educação financeira influencia negativamente o endividamento da geração Y.
- H7: Os valores do dinheiro influenciam positivamente o endividamento da geração Y.
- H8: O materialismo influencia positivamente o endividamento da geração Y.
- H9: A educação financeira média a relação entre valores atribuídos ao dinheiro e endividamento da geração Y.
- H10: A educação financeira média a relação entre materialismo e endividamento da geração Y.

Metodologia

Para a coleta de dados dessa população, o instrumento utilizado foi um questionário. Para que o presente estudo fosse comparável com estudos anteriores, o questionário utilizado foi adaptado do modelo de Flores (2012), visto também que foi o questionário utilizado para a análise da camada jovem da população, feita no estudo de Minella *et al.* (2017). Através de uma escala Likert de 1 a 5, onde 1 representa “discordo totalmente” e 5, “concordo totalmente”, foram apresentadas 55 questões que abordam aspectos das quatro variáveis estudadas. As questões aparecem relatadas na seção dos Resultados.

Sobre o Endividamento foram apresentadas 12 questões, cujas respostas possibilitam se analisar as percepções dos indivíduos em relação a crédito, controle financeiro pessoal e percepções subjetivas sobre o endividamento. Sobre o Materialismo, foram apresentadas 10 questões, cujas respostas possibilitam se elucidar a relação das gerações X e Y com o status obtido por meio de bens materiais, além de gerar dados sobre a relação entre felicidade e poder de compra. Sobre o Valor Atribuído ao Dinheiro, foram apresentadas 8 questões, cujas respostas possibilitam se avaliar o impacto que o dinheiro possui no psicológico dos indivíduos, gerando sentimentos de poder ou de preocupação, além da compreensão de como o dinheiro interfere na maneira como pessoas sentem que são vistas socialmente. Por fim, sobre a Educação Financeira, foram propostas 25 questões que abordam tópicos relacionados a controle de gastos, gestão financeira, inadimplência e educação financeira por parte de conhecidos. Nesta seção do questionário, diferentemente de Minella *et al.* (2017), foram adicionadas 4 questões voltadas à educação financeira obtida através de instituições, seja por meio de cursos online gratuitos e pagos ou por informações fornecidas em escolas e faculdades.

Por conveniência, o questionário teve foco no Estado de São Paulo, Brasil, mas foi distribuído pela plataforma digital Google Docs através de mídias sociais, e-mail e aplicativos. Dessa maneira, é natural que alguns respondentes fossem oriundos de outra localização geográfica.

Para o tratamento dos dados, foram utilizados alguns procedimentos estatísticos. Cada uma das dimensões apresentadas teve sua média e seu desvio-padrão calculados, com o objetivo de observar tendências dentro de cada dimensão e verificar a variação de grau obtido pelos dados. Para a comparação das médias obtidas, foi utilizado o teste ANOVA de um fator, assim como Minella *et al.* (2017). Para a análise efetiva dos dados, foram realizadas regressões lineares múltiplas, buscando a provável relação de uma variável dependente (endividamento) com demais variáveis independentes, neste caso: materialismo, valor atribuído ao dinheiro e educação financeira.

Ainda, no caso de hipóteses rejeitadas, foi realizada uma análise de mediação. De acordo com Preacher e Hayes (2004), a mediação é um mecanismo através do qual a variável independente foco é apta a influenciar a variável dependente.

Resultados

A pesquisa contou com 195 respondentes, dos quais 170 pertenciam às gerações X e Y, sendo 98 da geração X (nascidos entre 1965 e 1980) e 72 da geração Y (nascidos entre 1981 e 1994). A média de idade foi de 51 anos para a geração X e 38 anos para a geração Y. A amostra foi bem distribuída entre homens e mulheres, com 52% do público feminino. Na geração X, 60% dos respondentes eram mulheres, enquanto na geração Y, 42%.

Em termos de escolaridade, mais de 93% dos respondentes possuíam, no mínimo, ensino superior completo, e 54% tinham pós-graduação ou MBA, padrão mantido em ambas as gerações. Geograficamente, mais de 86% dos respondentes residiam no estado de São Paulo, seguido pela Bahia e Minas Gerais com 5% cada. Na geração X, 85% moravam em São Paulo, 6% na Bahia e 5% em Minas Gerais. Na geração Y, 88% residiam em São Paulo, 3% na Bahia e 4% em Minas Gerais.

Após a análise demográfica, iniciou-se a avaliação das variáveis relacionadas ao endividamento, com os resultados detalhados na Tabela 1, incluindo notas mínimas e máximas, médias e desvios-padrão por geração.

Tabela 1 – Resultados sobre Endividamento

Dimensões	Mín	Máx	Média		DP	
			X	Y	X	Y
Não é certo gastar mais do que ganho	1	5	4,73	4,67	0,78	0,79
É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar	1	5	4,19	4,13	0,92	1,17
Eu sei quanto devo em lojas, cartão ou banco	1	5	4,54	4,01	0,92	1,26
Acho normal fazer dívidas para pagar suas coisas	1	5	1,91	1,99	1,04	1,08
Prefiro parcelar a poupar para comprar à vista	1	5	2,68	2,28	1,26	1,29
É importante saber controlar os gastos da casa	1	5	4,79	4,90	0,56	0,34
Prefiro pagar parcelado mesmo que seja mais caro	1	5	1,47	1,58	0,79	0,95
Pessoas se decepcionariam se soubessem que devo	1	5	2,87	2,57	1,37	1,32
Não tem problema ter dívida se sei que posso pagar	1	5	3,67	3,28	1,22	1,47
Os serviços financeiros são complicados para mim	1	5	2,62	2,46	1,39	1,35
Comprar no cartão e pagar a fatura mensalmente é uma forma inteligente de gerir seu dinheiro	1	5	3,54	3,57	1,29	1,31
Sou organizado para gerir o dinheiro no dia a dia	1	5	3,87	4,03	1,14	1,13

Os dados da Tabela 1 mostram que as gerações X e Y concordam que não é certo gastar mais do que se ganha, com médias de 4,73 e 4,67, respectivamente. Ambas as gerações também valorizam o controle dos gastos domésticos, refletido nas médias de 4,79 para a geração X e 4,90 para a geração Y. Além disso, há uma forte desaprovação em relação ao uso de pagamentos parcelados com juros, com médias de 1,47 para a geração X e 1,58 para a geração Y. No entanto, a opinião sobre o uso de cartões de crédito é relativamente neutra, com médias de 3,54 para a geração X e 3,57 para a geração Y. Um ponto de diferença é o conhecimento das próprias dívidas, onde a geração X (4,54) sente-se mais segura que a geração Y (4,01), indicando maior confiança, embora a diferença seja sutil.

O estudo de Minella *et al.* (2017) revela que os jovens também concordam que não é certo gastar mais do que se ganha (média de 4,58), mas discordam da importância de controlar os gastos domésticos (média de 1,99), possivelmente porque não são responsáveis por essas despesas. Outra divergência significativa é a normalização das dívidas: enquanto as gerações X e Y discordam que é normal se endividar (médias de 1,91 e 1,99, respectivamente), os jovens concordam (média de 4,30). Minella *et al.* (2017) sugere que, embora os jovens assumam dívidas, comprometem-se a pagá-las, enquanto as gerações X e Y preferem evitar dívidas, evidenciado pelas médias de 4,19 para a geração X e 4,13 para a geração Y. A seguir, apresenta-se a Tabela 2 para que seja discutida a variável relacionada ao materialismo.

Tabela 2 – Resultados sobre Materialismo

Dimensões	Mín	Máx	Média		DP	
			X	Y	X	Y
Eu admiro quem tem carros e roupas caras	1	5	2,35	2,51	1,29	1,32
Eu gosto de gastar dinheiro com coisas caras	1	5	1,95	2,31	1,11	1,10
A vida seria melhor com coisas que hoje não tenho	1	5	1,78	2,26	0,99	1,17
Comprar coisas me dá muito prazer	1	5	2,93	2,75	1,26	1,21
Eu ficaria mais feliz se pudesse comprar mais coisas	1	5	2,47	2,71	1,25	1,41
Eu gosto de ter coisas que impressionam as pessoas	1	5	1,52	1,85	0,91	1,15
Eu gosto de muito luxo em minha vida	1	5	1,80	2,24	1,01	1,28
Me incomoda quando não posso comprar o que quero	1	5	2,04	2,44	1,01	1,21
Gastar dinheiro é uma das coisas importantes da vida	1	5	1,35	1,68	0,66	1,00
Sou impulsivo e compro coisas que não preciso	1	5	1,97	2,38	1,13	1,40

A análise da Tabela 2 revela que tanto a geração X quanto a Y discordam das dimensões relacionadas ao materialismo. Ambas as gerações rejeitam a importância de gastar muito dinheiro e possuir coisas que impressionam, com médias de 1,35 e 1,68 para a afirmação sobre dinheiro, e 1,52 e 1,85 sobre posses, respectivamente. Isso sugere que essas gerações não se identificam com valores materialistas, conforme descrito por Kasser (2016). No entanto, quando se trata de comprar para obter prazer, as gerações X e Y têm um posicionamento mais neutro, com médias de 2,93 e 2,75, similar à indiferença observada em jovens no estudo de Minella et al. (2017).

Apesar das semelhanças, há pequenas diferenças, especialmente na percepção sobre a melhoria da qualidade de vida através da compra de novos objetos, com a geração X sendo mais cética (média de 1,78) em comparação com a geração Y (média de 2,26). Além disso, a geração X também discorda mais fortemente sobre a apreciação pelo luxo (média de 1,80) do que a geração Y (média de 2,24). De modo geral, a geração Y tende a ter médias ligeiramente mais altas em nove das dez dimensões, indicando uma leve inclinação para valores materialistas em comparação com a geração X, como sugerido por Twenge e Kasser (2016). No entanto, ambas as gerações tendem a discordar da ideia de que a felicidade aumenta com a capacidade de compra, com médias de 2,47 e 2,71 para as gerações X e Y, respectivamente, contrastando com a leve concordância dos jovens (média de 3,64) no estudo de Minella et al. (2017), corroborando a visão de Clark, Frijters e Shields (2008) de que níveis de felicidade não acompanham necessariamente o aumento de despesas. A próxima variável a ser analisada será a de valor atribuído ao dinheiro, expressa na Tabela 3.

A respeito da Tabela 3, alguns pontos se destacam. Tanto a geração X quanto a Y acreditam que bem-estar espiritual é mais importante do que dinheiro, com médias de 4,30 e 4,21, respectivamente. Tal constatação aponta que o valor atribuído ao dinheiro é baixo se analisado relativamente ao valor atribuído ao bem-estar espiritual. No estudo de Minella et al. (2017), jovens tendem a ser mais indiferentes, ainda que com mais propensão a concordar com a afirmação, mantendo uma média de 3,73. Isso sustenta a afirmação de Dittmar et al. (2014) de que o bem-estar pessoal não está positivamente relacionado com dinheiro e valores materialistas.

Tabela 3 – Resultados de valores atribuídos ao dinheiro

Dimensões	Mín	Máx	Média		DP	
			X	Y	X	Y
Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros	1	5	2,46	3,01	1,30	1,36
Dinheiro gera desconfiança sobre as pessoas	1	5	2,69	3,35	1,27	1,26
Bem-estar espiritual é mais importante que dinheiro	1	5	4,30	4,21	0,90	1,10
Dinheiro provoca angústia	1	5	2,58	3,18	1,18	1,38
O dinheiro constrói um mundo melhor	1	5	3,35	2,72	1,09	1,19
Quem tem dinheiro é valorizado socialmente	1	5	3,76	3,88	1,16	1,06
Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas	1	5	3,48	3,39	1,14	1,23
Ficarei realizado qdo alcançar minhas metas	1	5	3,69	3,67	1,11	1,27

Nesta variável, os respondentes de ambas as gerações mantêm o padrão de apresentar posicionamentos parecidos, porém é possível notar uma variação maior entre as médias. Por exemplo, enquanto a geração X tende a discordar da afirmação de que o dinheiro gera desconfiança entre as pessoas, apresentando uma média de 2,69, a geração Y apresenta um posicionamento mais neutro, com média de 3,35. Semelhança parecida acontece na dimensão voltada à angústia gerada pelo dinheiro, com 2,58 e 3,18, respectivamente, para X e Y. Por outro lado, o fato de dinheiro construir um mundo melhor gera uma opinião neutra da geração X, com média de 3,35, e uma discordância da geração Y, com média de 2,72. Nas 3 dimensões, os jovens de Minella et al (2017) mantiveram médias semelhantes à da geração X, sugerindo que o valor atribuído ao dinheiro não segue necessariamente uma progressão geracional. Por fim, a última variável a ser estudada e analisada é a de educação financeira, evidenciada na Tabela 4 a seguir.

A Tabela 4 revela que tanto a geração X quanto a Y dedicam atenção especial à gestão de seus cartões de crédito, com médias de 4,80 e 4,68, respectivamente, indicando que pagam suas faturas para evitar juros e multas. Ambas as gerações conferem suas faturas para identificar possíveis erros e os custos de compras a crédito, demonstrando um controle financeiro efetivo, alinhado com o estudo de Gathergood (2012) sobre autocontrole financeiro. Além disso, as médias de pagamento de contas sem atraso são altas para ambas as gerações, reforçando esse comportamento responsável.

As duas gerações também demonstram preocupação em gerir o próprio dinheiro e em comparar preços ao fazer compras, com médias elevadas para essas práticas. As médias de compras por impulso são baixas, refletindo uma gestão consciente das finanças. No entanto, poucos indivíduos em ambas as gerações cursaram gestão financeira, embora acreditem que tal curso os ajudaria a poupar mais. A indiferença quanto à prioridade da educação financeira é evidenciada por médias próximas a 3,0, indicando que essa não é uma preocupação imediata para a maioria. O estudo de Minella et al. (2017) também mostra jovens indiferentes a muitas dessas dimensões, embora as gerações X e Y tenham apresentado posições mais definidas, mesmo com variações significativas nas respostas.

Uma diferença intergeracional notável é observada na questão da poupança mensal, com a geração Y poupando mais (média de 4,33) em comparação com a geração X (média de 3,83). A maior inclinação da geração Y para poupar é confirmada também em relação à poupança com objetivos específicos. A análise estatística utilizando o teste ANOVA não identificou diferenças significativas entre os grupos em termos de sexo, nível de escolaridade ou local de moradia, exceto a variação na prática de poupança mensal entre as gerações. De modo geral, o estudo destaca que,

embora existam variações sutis, as práticas financeiras das gerações X e Y são semelhantes, com uma tendência maior na geração Y para a poupança. A Tabela 5, a seguir, apresenta os resultados da análise estatística.

Tabela 4 – Resultados da educação financeira

Dimensões	Mín	Máx	Média		DP	
			X	Y	X	Y
Me preocupo em gerenciar melhor o dinheiro	1	5	4,47	4,53	0,81	0,82
Anoto e controlo os gastos mensais	1	5	3,57	3,64	1,30	1,32
Estabeleço metas que afetam minhas finanças	1	5	3,51	3,78	1,29	1,18
Sigo um orçamento ou plano de gastos semanal ou mensal	1	5	3,24	3,07	1,39	1,28
Fico mais de um mês sem fazer o controle dos gastos	1	5	2,83	3,04	1,57	1,53
Estou satisfeito com o sistema de controle das finanças	1	5	3,34	3,32	1,33	1,30
Já fiz um curso de gestão financeira	1	5	2,31	2,38	1,64	1,62
Um curso de gestão financeira me faria poupar mais	1	5	3,78	3,67	1,26	1,20
A educação financeira é uma prioridade no momento	1	5	3,09	3,08	1,22	1,33
A escola me ajudou a cuidar melhor do meu dinheiro	1	5	2,48	2,18	1,57	1,44
Pago as contas sem atraso	1	5	4,28	4,58	1,31	1,00
Fico atento aos custos de comprar um produto no crédito	1	5	4,29	4,19	1,06	1,24
Uso cartão de crédito por não ter dinheiro suficiente	1	5	2,04	1,69	1,36	1,21
Ao comprar a prazo, comparo opções de crédito	1	5	4,20	3,83	1,11	1,39
Mais de 10% da minha renda mensal está comprometida com compras à crédito (exceto imóvel ou veículo)	1	5	2,81	2,78	1,56	1,72
Pago a fatura do cartão em dia e evito juros e multa	1	5	4,80	4,68	0,75	0,77
Confiro a fatura do cartão para evitar cobranças indevidas	1	5	4,37	4,07	1,18	1,19
Poupo mensalmente	1	5	3,83	4,33	1,36	1,24
Poupo para comprar itens de maior valor (carro, imóvel etc)	1	5	3,11	3,60	1,52	1,54
Tenho reservas de valor igual a 3 x minha renda mensal	1	5	3,83	3,92	1,58	1,61
Comparo preços ao fazer uma compra	1	5	4,59	4,46	0,84	0,80
Analiso bem, antes de fazer alguma compra	1	5	3,71	3,90	1,31	1,16
Compro por impulso	1	5	2,16	2,49	1,15	1,24
Prefiro comprar a prazo, a poupar e comprar à vista	1	5	2,34	2,36	1,28	1,29
Amigos e familiares me aconselham sobre finanças	1	5	2,42	2,49	1,36	1,49

Como é possível verificar na Tabela 5, apenas em uma situação o valor-p se mostrou abaixo do nível de significância de 5%. Com um valor-p = 0,025 (2,5%), identificou-se uma alteração significativa na geração Y em relação à variável de materialismo para pessoas com nível de escolaridade diferentes. Vale destacar que foram analisados os investigados com ensino superior completado e aqueles com pós-graduação ou MBA, já que representavam, juntos, quase 95% da amostra total. Dessa forma, entende-se que há variação entre esses dois grupos em relação a valores materialistas. É importante ressaltar que, na variável de educação financeira referente à geração Y no nível de escolaridade, quase rejeitou-se a hipótese natural de que as

médias não se diferenciam estatisticamente. Isso se deu pelo valor-p = 0,056 (5,6%), no limite do nível de significância. Contudo, como valor-p segue sendo maior que 5%, não existem argumentos suficientes para sustentar a hipótese de que há alteração significativa nesse grupo.

Tabela 5 – Teste ANOVA Unifatorial

Variáveis	Sexo		Escolaridade	
	X	Y	X	Y
Endividamento	0,431	0,447	0,772	0,222
Materialismo	0,378	0,867	0,758	0,025
Valor atribuído ao dinheiro	0,124	0,743	0,249	0,640
Educação Financeira	0,208	0,949	0,368	0,056

Após a análise realizada através do teste ANOVA de um fator, o tratamento estatístico dos dados seguiu para a verificação das hipóteses levantadas no início deste estudo. Para tanto, foram realizadas regressões lineares múltiplas, aplicadas separadamente para cada geração. No caso da presente pesquisa, a variável dependente definida foi a de endividamento, ao passo que as variáveis independentes seriam o materialismo, o valor atribuído ao dinheiro e a educação financeira.

Como dois grupos distintos estão sendo analisados, foram realizadas duas regressões, a fim de que os dados de uma geração não fossem contaminados com os dados da outra. Para simplificar a análise, inicialmente será disposta a regressão e a subsequente análise da geração X, para em seguida apresentar a visão da geração Y, respeitando a ordem das hipóteses apresentadas na seção de revisão bibliográfica. Independente da geração, os mesmos passos foram aplicados: avaliação da capacidade explicativa da regressão através do R^2 , levantamento do valor-p para cada variável e análise de mediação das variáveis.

Iniciando a regressão referente a geração X, o primeiro passo foi a avaliação da capacidade da regressão. Para isso, calculou-se o coeficiente de determinação, ou seja, o R^2 , que nada mais é do que a proporção em que a variável dependente pode ser explicada pelas variáveis independentes. Como dito anteriormente, esse coeficiente varia de 0 a 1 e, à medida que o valor se aproxima de 1, mais explicativo o modelo. No caso da geração X, o R^2 identificado foi de 0,393, indicando que as variáveis independentes explicam em aproximadamente 39,3% a propensão ao endividamento da geração X. Para melhorar evidenciar os resultados, a Tabela 6 foi elaborada.

Tabela 6 – Regressão linear múltipla da geração X

Modelo	β	Erro-padrão	t	Valor-p
Endividamento (constante)	2,378	0,539	4,415	< 0,001
Educação financeira	0,102	0,112	0,914	0,364
Valor atribuído ao dinheiro	0,199	0,090	2,206	0,031
Materialismo	0,063	0,072	0,872	0,387

Partindo para a avaliação das hipóteses levantadas, é possível observar que a Hipótese 1, a qual propõe que a educação financeira influencia de maneira positiva e significativa o endividamento da geração X, foi rejeitada. Isso se dá pelo valor-p de 0,364, acima do nível de significância de 5%. Dessa forma, há de se interpretar que a

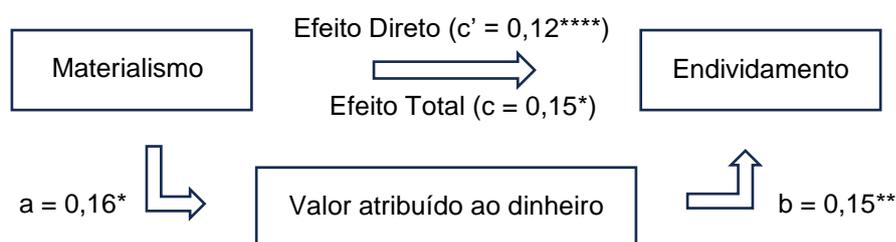
educação financeira não influencia de maneira positiva e significativa o endividamento nessa geração.

Por outro lado, a Hipótese 2 foi confirmada. Segundo essa hipótese, os valores atribuídos ao dinheiro influenciam de maneira positiva e significativa o endividamento da geração x. Com um valor-p de 0,031 (3,1%), menor do que 5%, existem suficientes argumentos para afirmar que, de fato, essa influência existe.

Em relação a Hipótese 3, referente à influência positiva e significativa que o materialismo pode exercer no endividamento da geração X, também foi rejeitada. Dado o nível de significância, o valor-p de 0,387 não é suficiente para sustentar a hipótese. Dessa forma, entende-se que o materialismo não influencia positivamente e significativamente a propensão ao endividamento dessa geração.

A Hipótese 4 surge após a Hipótese 1 ser rejeitada, buscando entender se os valores atribuídos ao dinheiro podem mediar a relação entre educação financeira e endividamento na geração X. Para isso, foi realizada uma análise de mediação e os resultados são apresentados na Figura 1. É importante reforçar que a análise de mediação busca avaliar o efeito de uma variável preditora (educação financeira) em outra (endividamento), através de uma variável interveniente (valor atribuído ao dinheiro).

Figura 1 – Valor atribuído ao dinheiro mediando educação financeira e endividamento



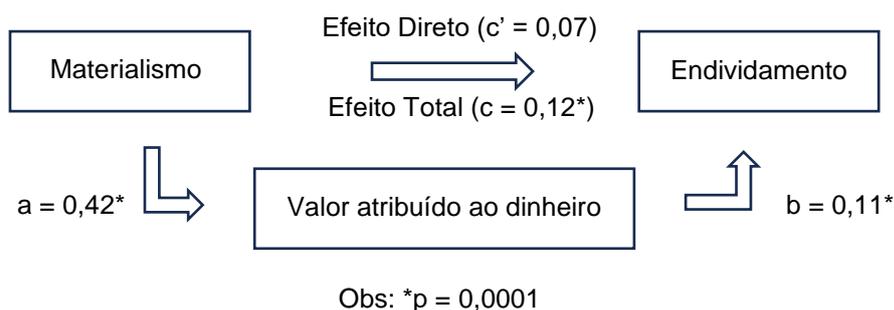
Obs: *p = 0,25 / **p = 0,025 / ***p = 0,01

Com um intervalo de confiança de 95% (-0,022, 0,076), o efeito da mediação não é significativo, pois o valor-p ultrapassa o nível de significância de 5%, atingindo 0,18 (18%) no efeito indireto. Dessa forma, a Hipótese 4 é rejeitada, implicando que a variável de valor atribuído ao dinheiro não media a relação entre educação financeira e endividamento da geração X.

A Hipótese 5, assim como a última hipótese, surge para identificar um aspecto de mediação entre variáveis. Neste caso, o objetivo era investigar em que medida os valores atribuídos ao dinheiro mediam a relação entre materialismo e endividamento na geração X. Para isso, a análise de mediação na Figura 2 a seguir apresenta os resultados.

Com um intervalo de confiança de 95% (-0,009, 0,112), o efeito da mediação foi significativo, atingindo o valor de 0,047. Dessa forma, a variável de valor atribuído ao dinheiro mediu, aproximadamente, 41,6% a relação entre materialismo e endividamento na geração, confirmando a Hipótese 5. Vale que destacar que o valor-p é significativo, ficando na casa de 0,0001.

Figura 2 – Valor atribuído ao dinheiro mediando materialismo e endividamento



Passando para a análise da geração Y, a regressão indicou um R^2 de 0,309, ou seja, de 30,9%. Tal coeficiente indica que as variáveis independentes da geração Y explicam apenas 30,9% da propensão ao endividamento dessa geração, cerca de 9% a menos do que a geração X. Dessa forma, o modelo desta regressão possui menos poder explicativo. Assim como feito para a geração X, a Tabela 7 apresentará os resultados para a geração Y.

Tabela 7 – Regressão linear múltipla da geração Y

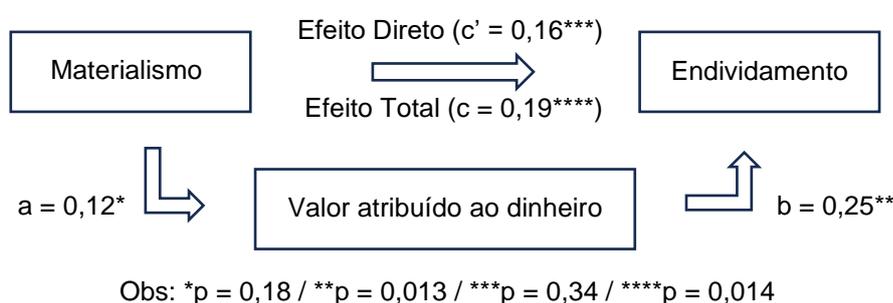
Modelo	B	Erro-padrão	t	Valor-p
Endividamento (constante)	1,845	0,538	3,432	0,001
Educação financeira	0,336	0,126	2,674	0,010
Valor atribuído ao dinheiro	0,159	0,085	1,872	0,067
Materialismo	-0,038	0,048	-0,786	0,436

Após verificar a Tabela 7, nota-se como a Hipótese 6, a qual propõe que a educação financeira influencia de maneira negativa e significativa o endividamento da geração Y, foi confirmada com um valor-p de 0,010 (1%), abaixo do nível de significância.

Em contrapartida, tanto a Hipótese 7, quanto a Hipótese 8, foram rejeitadas. Ambas analisam se o valor atribuído ao dinheiro e o materialismo, respectivamente, influenciam positivamente e significativamente o endividamento da geração Y. Isso se dá devido ao valor-p superior a 5%, sendo ele de 0,067 na Hipótese 7 e de 0,436 na Hipótese 8.

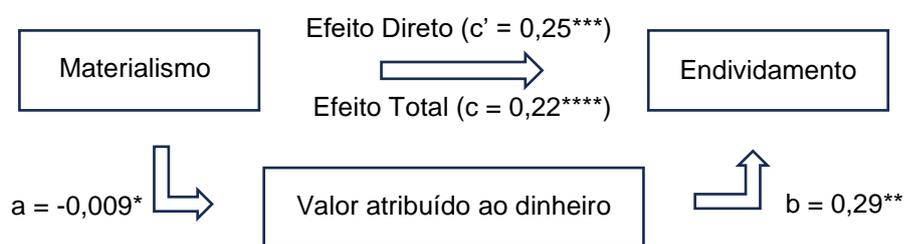
Por fim, assim como se deu com a geração X, foram criadas hipóteses para estudar a mediação de uma variável em outra. No caso da geração Y, estudou-se como a educação financeira média a relação entre o valor atribuído ao dinheiro (Hipótese 9) e do materialismo (Hipótese 10) com a propensão ao endividamento. Os resultados gerados para a Hipótese 9 estão na Figura 3.

Figura 3 – Educação financeira e o valor atribuído ao dinheiro e endividamento



Com um intervalo de confiança de 95% (-0,009, 0,086), o efeito da mediação não se mostrou significativo, visto que o valor-p definido foi de 0,18 na relação entre valor atribuído ao dinheiro e educação financeira. Dessa forma, a Hipótese 9 é rejeitada, dando a entender que a variável de educação financeira não media a relação entre valor atribuído ao dinheiro e endividamento da geração Y. A seguir, a Figura 4 apresenta os resultados da análise de mediação para a Hipótese 10.

Figura 4 – Educação financeira mediando materialismo e endividamento



Obs: *p = 0,85 / **p = 0,005 / ***p = 0,55 / ****p = 0,61

Com intervalo de confiança de 95% (-0,033, 0,031), o efeito de mediação não foi significativo, principalmente por causa dos valores-p acima do nível de significância, à exceção da relação entre educação financeira e endividamento. Logo, assim como a hipótese anterior, a Hipótese 10 foi rejeitada, indicando que a educação financeira não media a relação entre materialismo e endividamento da geração Y.

Ao todo, das cinco hipóteses levantadas para a geração X, apenas duas foram confirmadas, sendo elas a Hipótese 2 e a Hipótese 5. Já pelo lado da geração Y, apenas a Hipótese 6 foi confirmada. Dessa forma, observa-se como o valor atribuído ao dinheiro possui impacto positivo e significativo na propensão ao endividamento da geração X, além de mediar a relação entre materialismo e endividamento. Na geração Y, fica apenas provado que a educação financeira influencia de maneira negativa e significativa a propensão ao endividamento.

Conclusões

A amostra explorada nesta pesquisa foi muito bem dividida entre homens e mulheres, inclusive quando separados por gerações. Não houve qualquer indício de que há diferença estatística entre os sexos na propensão ao endividamento. Além disso, o perfil geral da amostra é de pessoas com educação superior completa morando no estado de São Paulo, com grande maioria possuindo pós-graduação ou MBA. Tal nível alto de educação é relevante quando são estudados aspectos como educação financeira e endividamento. De fato, isso, ficou visível no estudo dessas variáveis, já que os investigados apresentaram um ótimo nível de consciência em relação à gestão do próprio dinheiro e crédito.

Os resultados indicam que as diferenças entre as gerações X e Y são mínimas, não havendo necessariamente uma variação estatística suficiente para afirmar que as duas possuem comportamentos distintos em relação à propensão ao endividamento. De dez hipóteses estudadas, apenas três foram confirmadas. Pontualmente,

apontaram que o valor atribuído ao dinheiro pela geração X tende a ser significativo na propensão ao endividamento, mediando também a relação entre materialismo e endividamento, enquanto a educação financeira ajudaria a reduzir a propensão ao endividamento na geração Y. Contudo, ao analisar os dados sistematicamente, as duas gerações se saíram de maneira muito semelhante.

Comparando este estudo ao trabalho de Minella *et al.* (2017), cujas hipóteses foram em sua maioria confirmadas, indicando de fato uma relação maior entre as variáveis estudadas e o endividamento para jovens, não é possível afirmar que o mesmo acontece para as gerações X e Y. Dessa forma, fica claro que as gerações mais velhas possuem uma relação diferente com o dinheiro, tendendo a preocupar-se mais com o endividamento de modo geral.

Dado esse cenário, o presente estudo alcançou seus objetivos. Contudo, existem limitações que podem ser abordadas por futuros estudos. A coleta de pessoas com nível de escolaridade mais diversos poderia trazer um indicador se o alto nível de estudo possui uma relação maior com uma gestão adequada do dinheiro. Além disso, existe espaço para a elaboração de mais questões para cada variável, trazendo mais significância para as análises.

Vale destacar também que este estudo foi elaborado durante a pandemia do Covid-19 e tal fator não foi analisado em nenhuma etapa. Grandes momentos históricos como esse podem possuir impactos diferentes para cada geração, visto que cada uma delas enfrentará a pandemia em momentos distintos da vida.

Por fim, como sugestão para próximos estudos, é interessante avaliar se as gerações ainda serão separadas de 15 em 15 anos, métrica utilizada para esta pesquisa. Com mudanças cada vez mais rápidas e profundas na sociedade através de novas tecnologias e comportamentos, a tendência é que a duração das próximas gerações diminua. Estas mesmas mudanças na sociedade podem gerar impactos nas gerações aqui estudadas e, sendo assim, é de suma importância que se acompanhe e monitore os resultados desta pesquisa continuamente.

Referências

BROWN, M.; GRIGSBY, J.; VAN DER KLAUW, W.; WEN, J.; ZAFAR, B. Financial Education and the Debt Behavior of the Young. **Oxford University Press**, Oxford, p. 2490-2522, 2016.

CLARK, A. E.; FRIJTERS, P.; SHIELDS, M. A. Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. **Journal of Economic Literature**, v. 46, n. 1, p. 95-144, 2008.

FERNANDES, D.; LYNCH JR, J. G.; NETEMEYER, R. G. Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. **Management Science**, Maryland, v. 60, n. 8, p. 1861-1883, 2014.

FLORES, S. A. M. **Modelagem de equações estruturais aplicada à propensão ao endividamento: uma análise de fatores comportamentais**. 2012. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Santa Maria, 2012.

FONDEVILLE, N.; ÖZDEMİR, E.; WARD, T. Over-indebtedness: New evidence from the EU-SILC special module. **European Commission**, p. 1-50, 2010.

GATHERGOOD, J. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. **Journal of Economic Psychology**, v. 33, p. 590-602, 2012.

HOULE, J. N. A Generation Indebted: Young Adult Debt across Three Cohorts. **Society for the Study of Social Problems**, v. 61, n. 3, p. 448-465, 2014.

HUSTON, S. J. Measuring Financial Literacy. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 2, p. 296-316, 2010.

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Carta de conjuntura: desempenho recente do mercado de crédito**. Brasília: Ipea, 2021.

KASSER, T. Materialistic Values and Goals. **Annual Review of Psychology**, v. 67, p. 489–514, 2016.

LUSARDI, A.; TUFANO, P. Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. **Cambridge University Press**, Cambridge, v. 14, n. 4, p. 332-368, 2015.

LUTTMER, E. F. NEIGHBORS AS NEGATIVES: RELATIVE EARNINGS AND WELL-BEING. **The Quarterly Journal of Economics**, p. 963-1002, 2005.

MALMENDIER, U.; SHANTHIKUMAR, D. Are small investors naive about incentives? **Journal of Financial Economics**, v. 85, n. 1, p. 457-489, 2007.

MEIER, S.; SPRENGER, C. Present-Biased Preferences and Credit Card Borrowing. **American Economic Journal: Applied Economics**, v. 2, n. 1, p. 193-210, 2010.

MINELLA, J. M.; BERTOSSO, H.; PAULI, J.; CORTE, V. F. D. A influência de materialismo, educação financeira e valor atribuído ao dinheiro na propensão ao endividamento de jovens. **Revista Gestão e Planejamento**, Salvador, v. 18, p. 182-201, 2017.

MOREWEDGE, C. K.; MONGA, A.; PALMATIER, R. W.; SHU, S. B.; SMALL, D. A. Evolution of Consumption: A Psychological Ownership Framework. **Journal of Marketing**, v. 85, n. 1, p. 196-218, 2021.

PREACHER, K. J.; HAYES, A. F. SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. **Behavior Research Methods, Instruments, and Computers**, v. 36, 2004, p. 717-731.

STATMAN, M. Financial Advertising in the Second Generation of Behavioral Finance. **Journal of Behavioral Finance**, v. 18, n. 4, p. 470-477, 2017.

TWENGE, J. M.; KASSER, T. Generational Changes in Materialism and Work Centrality, 1976-2007: Associations With Temporal Changes in Societal Insecurity and Materialistic Role Modeling. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 39, n. 7, p. 883– 897, 2013.

WALSTAD, W. B.; REBECK, K.; MACDONALD, R. A. The Effects of Financial Education on the Financial Knowledge of High School Students. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 2, p. 336-357, 2010.