



# **Determinantes da Poupança da População Universitária**

por

António Rui Sampaio Maia Pereira de Matos

**Dissertação de Mestrado em Gestão Comercial**

Orientada por

Prof. Dr.<sup>a</sup> Ana Oliveira Brochado

Porto, 28 de Setembro de 2013

### **Nota Bibliográfica**

António Rui Sampaio Maia Pereira de Matos, Licenciado em Gestão pela Faculdade de Economia do Porto em 2008.

Assumo actualmente responsabilidades ao nível de Comité de Direção no que se refere ao Financiamento Automóvel e de gestão ao nível de compras e vendas de viaturas para mercados Internacionais no Grupo JAP (2011 à data).

## **Agradecimentos**

Um agradecimento especial à Professora Doutora Ana Brochado pelo apoio e incentivo manifestado ao longo da elaboração deste trabalho de Dissertação, apesar das dificuldades geográficas e outras que se apresentaram.

Estou também grato pelo apoio demonstrado pela minha família, em particular os meus Pais, que me asseguraram as condições para que não tivesse outras preocupações no decurso deste projeto.

Nota também de apreço para todos os que contribuíram para a elevação da qualidade deste trabalho e em particular para os meus amigos que ativamente contribuíram para que o questionário tenha sido respondido por perto de 300 pessoas.

## Resumo

A crise económica que afeta o país e as finanças da generalidade das famílias portuguesas numa escala insólita num passado recente, obrigam-nos a reflectir sobre o nosso modelo de vida atual. Neste sentido, e tendo presente as atuais informações socioeconómicas relativas à sociedade portuguesa e com base em modelos teóricos comprovados, este estudo visa obter uma visão mais clara sobre os comportamentos de um estrato da sociedade face às restrições económicas que se têm produzido nos últimos anos. Para tal, foram definidas variáveis como a perceção dos indivíduos em cumprir determinadas ações, motivações, intenções, otimismo, atitudes, a perceção das normas subjetivas que individualmente e em conjunto, podem-nos ajudar a explicar os nossos comportamentos económicos, particularmente a nossa capacidade e motivação para a poupança.

Com base na revisão da literatura foram enunciadas hipóteses, que mediante o recurso a um inquérito se obteve uma amostra de 292 respostas, tendo a mesma sido avaliadas através do método de equações estruturais.

A principal conclusão deste estudo diz-nos que existem fatores como a perceção individual sobre a capacidade de conduzir um determinado comportamento de poupança, o otimismo e a forma como o próprio ato de poupar é encarado pelo indivíduo que são promotores de atos de poupança. Neste sentido também se demonstrou que indivíduos que exercem atos de poupança com vista a fins de curto prazo têm mais probabilidades de realizar poupanças de longo prazo.

Os resultados apresentados realçam a necessidade de serem incluídos e enfatizados outros fatores para além dos estritamente económicos aquando da análise comportamental de consumo e poupança dos indivíduos.

## Abstract

The long lasting socioeconomic crisis that Portugal and many individual families are facing, should promote us to reflect on our current life style. In this sense, bearing in mind the current socio-economic information concerning the Portuguese society and based on proven theoretical models, this study aims to get a clear picture about the behavior of a stratum of society in the face of economic constraints that are currently in place. To do so, variables were defined as the perception of individuals to fulfill certain actions, motivation, expectations, optimism, attitude, perception of subjective norms that individually and together, help us explain our economic behaviors, particularly our ability and motivation to save money.

Based on literature review hypotheses were set out and tested by means of an inquiry, from which a sample of 292 answers was obtained and evaluated using the method structural equations.

The main conclusion of this study tells us that there are factors such as the individual perception on the ability to drive a particular saving behavior, optimism and how the very act of saving is perceived by the individual are promoters of savings. It was also shown that individuals who conduct short-term saving acts are more likely to achieve long-term savings.

The presented results highlight the need to emphasize other factors beyond the strictly economic analysis regarding the consumption and saving behavior of individuals.

## Índice

1.	Introdução.....	10
1.1.	Enquadramento do tema.....	10
1.1.1.	Psicologia do consumidor.....	10
1.1.2.	Interesse prático.....	13
1.2.	Objetivos.....	15
1.2.1.	Determinantes do comportamento de poupança.....	15
1.2.2.	Modelos Explicativos e Questões de Investigação.....	16
2.	Revisão da Literatura.....	19
2.1.	Comportamento de poupança.....	19
2.2.	Variáveis explicativas do comportamento de poupança.....	26
2.3.	Modelos explicativos.....	37
3.	Metodologia.....	46
3.1.	Objetivos.....	46
3.2.	Modelos e Hipóteses.....	47
3.3.	Questionário.....	49
3.4.	Métodos estatísticos.....	51
3.4.1.	Caracterização estatística da amostra.....	52
3.4.2.	Análise Fatorial.....	64
3.4.3.	Fiabilidade.....	67
3.4.4.	Modelo de medida.....	71
3.4.5.	Modelo de Equações Estruturais.....	75
4.	Conclusão.....	78
5.	Limitações.....	81
6.	Sugestão de pesquisa futura.....	82
7.	Bibliografia.....	83
8.	Anexos.....	89

## Índice de Tabelas

Tabela 1: Comportamentos expectáveis dos consumidores.....	30
Tabela 2: Principais motivos para poupar.....	33
Tabela 3: Motivos conducentes à criação de um modelo integrado.....	43
Tabela 4: Variáveis demográficas da amostra.....	53
Tabela 5: Modalidades de investimento.....	55
Tabela 6: Instituições onde são realizados os investimentos.....	55
Tabela 7: Análise estatística à Atitude.....	57
Tabela 8: Análise estatística à Perceção das normas subjetivas .....	58
Tabela 9: Análise estatística à Perceção do indivíduo em cumprir determinada ação ...	59
Tabela 10: Análise estatística às Intenções .....	60
Tabela 11: Análise estatística à Poupança de curto prazo .....	61
Tabela 12: Análise estatística à Poupança de longo prazo .....	62
Tabela 13: Análise estatística às expectativas.....	63
Tabela 14: Análise estatística ao Otimismo .....	63
Tabela 15: Resultados do teste KMO e Bartlett .....	65
Tabela 16: Itens retirados devido a fracas comunalidades .....	66
Tabela 17: Análise fatorial e coeficiente Alfa de Cronbach .....	68
Tabela 18: Produto de medida do modelo principal .....	72

Tabela 19: Produto de medida do modelo secundário .....	74
Tabela 20: Modelos Estruturados Estimados.....	75
Tabela 21: Indicadores do ajustamento dos Modelos Estruturados Estimados.....	75

## Índice de Figuras

Figura 1: Determinantes de poupança segundo Soo Hyun Cho.....	41
Figura 2: Modelo Principal do estudo.....	47
Figura 3: Modelo Secundário do estudo.....	48
Figura 4: Modelo Primário estimado.....	77
Figura 5: Modelo Secundário estimado.....	77

## **1. Introdução**

### **1.1. Enquadramento do tema**

#### **1.1.1. Psicologia do consumidor**

O que representa para si poupar? No momento em que este trabalho teve início, Portugal acabará de ser salvo da falência por organismos internacionais, tendo estes ainda hoje, papel de destaque no nosso quotidiano através dos meios de comunicação.

Neste cenário, o país atravessa um período marcado pelas dificuldades económicas dos portugueses, o desemprego apresenta valores históricos e o Governo depara-se com greves sucessivas. Também os mercados mas principalmente a sociedade vive um nível de insegurança elevado perante a imprevisibilidade que os próximos anos podem trazer à vida de cada um e de suas famílias.

Nesta situação de crise económico-social que se alastra em crescendo pela Europa, quais os comportamentos que têm vindo a ser estabelecidos por cada um de nós de modo a fazer face aos difíceis cenários que se apresentam? Estaremos nós, de facto, sensíveis aos constantes sinais de alerta que recebemos do meio envolvente, ao ponto de alterar o nosso comportamento ou, pelo contrário, simplesmente acreditamos que tudo se resolverá por si?

Nas minhas funções atuais como responsável pelo Financiamento Auto de um grupo Automóvel do Norte, deparo-me com constantes pedidos de crédito relativos à aquisição de viaturas por clientes da empresa. Muitos destes, apresentam-se em situações económicas debilitadas para não dizer mesmo muito carenciadas, embora tal facto não os impeça de me procurarem para que possa facilitar a aquisição da viatura pretendida, cujo banco encarregue do financiamento da mesma para os próximos anos,

tenha algumas reservas quanto à viabilidade da cedência do referido crédito. Tendo por referência que perto de metade de todas as viaturas no mercado nacional são adquiridas mediante recurso a financiamento, serão estes comportamentos sempre racionais, lógicos ou a principal razão é emotiva e muitos de nós estamos ainda pouco sensibilizados para os desafios que nos fazem crer serem necessários?

O desenvolvimento deste trabalho, conjuga-se assim com as necessidades com que me deparo no meu dia a dia profissional, ao qual acrescento o meu interesse intrínseco na determinação da razão pela qual se regem os nossos comportamentos económicos, sejam estes orientados para a poupança, investimento, consumo ou lazer.

### **Comportamento do consumidor**

Este estudo não sendo o primeiro sobre o tema, é realizado num momento de particular interesse perante o cenário e previsões económicas para a economia portuguesa e pretende dar continuidade aos vários estudos que tem surgido com o intuito de interpretar a realidade económica dos cidadãos portugueses. Além disto, visa compreender o modo como cada um interpreta a realidade económica que vive e a forma como pretende conduzir os seus comportamentos financeiros presentes e futuros, envolvido nessa sua visão dos acontecimentos.

Observando os indicadores do Instituto Nacional de Estatísticas de Portugal quando confrontados com a perspectiva sobre a situação económica do país nos próximos 12 meses, 63% das respostas recolhidas no período janeiro de 2012 a janeiro 2013 são no sentido da deterioração da situação com este indicador a atingir os 70,1% no trimestre novembro 2012 a janeiro 2013.

Sobre a sua situação familiar, 34,98% dos inquiridos afirma ter sido alvo de prejuízos, tendo este valor aumentado para 40,27% no referido trimestre. É preciso no entanto não esquecer que, se tivermos por referência o período imediatamente anterior ao início da crise mundial, também designada pela eclosão do subprime e iniciada em outubro 2008,

que teve como marco a falência abrupta dos Lehman Brothers, o saldo entre respostas positivas e negativas era negativo em 19,02% das respostas.

Se considerarmos os indicadores de desemprego, no período de janeiro 2012 a janeiro 2013, em média, 71,72% das respostas foram no sentido da perspectiva da deterioração do número de empregos disponíveis nos próximos 12 meses, com este indicador a atingir valores históricos devidamente acompanhados pela crescente taxa de desemprego, também acima dos 15% no referido período e atingindo mesmo os 17,1% em janeiro 2013.

No entanto, para o âmbito deste trabalho, teremos igualmente de destacar a perspectiva dos portugueses sobre as oportunidades de realização de poupança nos próximos 12 meses. Segundo este dado facultado pelo INE, em novembro 2012 foi atingido o valor máximo dos últimos 6 anos (tendo sido este a totalidade do período observado neste ponto) com uma ponderação de 54,2% das respostas no sentido de as pessoas considerarem terem sido reduzidas as condições para a realização de qualquer tipo de comportamento de poupança. Este indicador assume destaque para este trabalho, quando observamos o estudo n.1 apresentado pela Comissão de Mercado de Valores Mobiliários publicado em 2009 com referência ao período onde a palavra crise ganhou expressão, entre 31 de julho 2007 e 30 de setembro 2008 onde o PSI 20 caiu mais de 40% sem que a economia tivesse ainda apresentado os sinais de ruptura que só mais tarde se substanciaram.

Convém referir que esta quebra, segundo o mesmo estudo, deveu-se ao comportamento de investidores residentes e não residentes, não existindo assim em exclusivo qualquer fator exógeno que tenha motivado em exclusivo o comportamento exibido no referido período.

Deste modo se demonstra, que desde os primeiros sinais de evidência de instabilidade económica, os agentes económicos prontamente reagem ao que interpretam ser a construção de condições desfavoráveis ao seu investimento ou poupança mas teremos todos nós, hoje, já ajustado o nosso comportamento com base nas nossas perspectivas económico-sociais futuras?

### **1.1.2. Interesse prático**

Então o que estão os Portugueses a fazer com o seu dinheiro?

Segundo o INE num estudo intitulado “As Pessoas” publicado em 2009 e reeditado em 2011, num inquérito realizado no biénio 2005/06, ficou demonstrado que, em média, estamos a dedicar apenas 5,7% do rendimento ao lazer, distração e cultura ao que podemos somar 10,8% relativos a outras actividades muitas vezes acessórias como gastos em hotéis, restaurantes, cafés e similares.

Então onde estamos a aplicar o restante do nosso rendimento?

Segundo o mesmo estudo, 26,6% é gasto em despesas com a habitação nomeadamente água, electricidade, gás e outros combustíveis, 17,8% é gasto em produtos alimentares e bebidas, 12,9% em transportes, 4,1% no vestuário e calçado, 4,8% em móveis, artigos de decoração e despesas correntes de manutenção da habitação, 6,1% em saúde, 3% em comunicação, 1,7% em ensino e 6,5% em outros bens e serviços, tendo o total da despesa média anual se situado em €17.607. Com tal fatura anual, onde podemos encontrar evidências de comportamentos de poupança?

De acordo com um estudo promovido pela Fidelidade Mundial e Império Bonanza e realizado em junho e julho de 2011 a 1000 indivíduos adultos no continente, foi objecto de análise as opiniões e atitudes dos portugueses perante a poupança e a reforma.

Neste estudo, 33% dos inquiridos revelaram uma “grande preocupação” perante as suas expectativas sobre a vida na reforma. Destes, 52,7% consideraram antever dificuldades económicas nesse período e 53,3% revelam pouca ou nenhuma confiança que a Segurança Social esteja a funcionar adequadamente na altura da sua reforma. Perante esta situação podemos questionar que comportamentos estão então a ser praticados para contrariar tão fracas expectativas? Constatou-se que 64,3% dos inquiridos atribui ao Governo o papel de principal responsável pela garantia de um nível de vida adequado na reforma contra apenas 13,8% que consideram ser o próprio indivíduo o responsável máximo. Ora, se 54,7% dos portugueses nunca fez qualquer tipo de poupança para a reforma para além dos descontos obrigatórios para a Segurança Social, podemos desde já aferir que talvez estejamos a observar comportamentos nem sempre orientados para que o futuro distante seja economicamente mais confortável mas também apresenta-se evidente uma desresponsabilização perante o dever de atuar face a cenários de dificuldades futuras cabendo, segundo a maioria das opiniões registadas, essa responsabilidade aos Governos.

Mas esta aparente apatia perante as condições de reforma significa que não estamos sensíveis a comportamentos de poupança?

Quando questionados directamente sobre se realizam algum tipo de poupança, 82,9% dos inquiridos afirmaram procurar economizar o máximo de dinheiro por desconhecerem como será o dia de amanhã e 89,2% adotam comportamentos de poupança no dia a dia na sua habitação.

Das modalidades de poupança mais utilizadas, perto de metade (45,7%) usam contas de depósito a curto prazo, seguidos pelos depósitos de médio e longo prazo (26,7%), Seguros (18,3%) e PPR/Certificados de Aforro (10,3%).

Em simultâneo, 27,2% dos inquiridos não dispensam gastar parte do seu rendimento na sua vida social, 56,9% afirmam comprar coisas que lhes dá imenso prazer e apenas 26% afirmam hesitar perante a compra de algo quando esta se apresenta necessária.

*An Economic downturn “Could lead people to raid their stock accounts for Money, prompting a market drop that could cause lasting damage to saving, investing and economic growth”.* (Debt Grows 1997)

Tradução: alterações desfavoráveis numa economia podem levar as pessoas a retirar o dinheiro das contas, conduzindo a uma quebra no Mercado que pode ter consequências duradouras nas poupanças, investimentos e crescimento económico.

## **1.2. Objetivos**

### **1.2.1. Determinantes do comportamento de poupança**

Para ajudar a compreender estes comportamentos de poupança, consumo e investimento é essencial recorrer a estudos externos que nos transmitem uma visão global desta questão.

“É sabido que as decisões de poupança estão relacionadas com a agressividade e sujeição a acções de Marketing embora o modo exato como tal afeta a poupança ainda não esteja inteiramente esclarecido.” (2000, Well, Cassandra Daphine, p13.)

Para que possamos estudar convenientemente estes comportamentos, temos de ter presente não apenas os aspectos económicos mas igualmente psicológicos e integra-los para que possamos obter uma visão mais completa dos determinantes que influenciam as decisões de poupança. A ausência desta consideração conduz a que, quando as previsões dos modelos económicos se apresentam incorrectas, seja atribuída a culpa à indefinição de factores objectivos ou falhas no estabelecimento de relações entre variáveis (Katona, 1975). Este estudo poderá permitir um conhecimento mais profundo dos factores que determinam os nossos comportamentos de poupança e expectavelmente, antecipar comportamentos futuros para que seja possível conduzir tais comportamentos de um modo benéfico para os cidadãos.

### **1.2.2. Modelos Explicativos e Questões de Investigação**

Esta investigação tem o propósito de averiguar como os determinantes económicos em conjunto com os psicológicos, podem influenciar os comportamentos de poupança dos indivíduos. São estes determinantes, a perceção das normas subjectivas, intenções, controlo comportamental percebido, responsabilidade mental e atitude perante a poupança. Para tal, recorreu-se à Teoria do Comportamento Planeado (Ajzen, 1985), mediante a junção dos aspectos psicológicos com os económicos e a propensão marginal para o consumo. Foram também incluídos aspectos extrínsecos e intrínsecos ao próprio individuo para a determinação da sua perceção e foi gerado um modelo que permitiu aferir das suas intenções e expectativas.

A atitude perante a poupança foi analisada mediante o recurso a escalas já existentes (Ajzen & Madden, 1986; Furnham 1985; Prince, 1993, Ajzen & Fishbein 1973).

## Questões de Investigação

A principal questão de investigação deste estudo é determinar se, conhecendo os factores económicos e psicológicos dos indivíduos é possível prever os seus possíveis comportamentos de poupança, consumo e lazer.

Outras questões são objeto neste estudo:

- De que modo a perceção das normas subjectivas e atitudes contribuem para a perspetiva económica mental adotada.
- De que modo o auto-controlo, motivação e optimismo permitem antecipação de comportamentos de poupança.
- De que modo o controlo percecional determina as atitudes perante os comportamentos de poupança exibidos.
- De que modo a consciência económica é um fator previsional das intenções e expectativas demonstradas.
  - São as intenções, analisadas à luz da propensão marginal para o consumo, factores determinantes do comportamento de poupança.
- De que modo a orientação temporal permite determinar a atitude perante a poupança.
  - Estarão os indivíduos orientados para o prazer a curto prazo mais indisponíveis para poupar.
  - Serão os indivíduos orientados para a poupança futura mais pessimistas em relação ao futuro.

- De que modo os indivíduos com rendimentos mais elevados demonstram uma maior consciência perante a poupança futura.
- De que modo a atitude dos indivíduos com menores rendimentos se orienta para a poupança a curto prazo para fins lúdicos.

## 2. Revisão da Literatura

### 2.1. Comportamento de poupança

“É hoje reconhecido que a aquisição de bens de consumo pelos consumidores e muitos outros custos flutuam muito para além do rendimento disponível e é também aceite que está dependente não apenas do poder de compra mas também da confiança ou vontade”. (Katona, George, tradução de um excerto do *Journal of Consumer Research*, Vol.1, 1974).

O comportamento de poupança dos cidadãos tem sido um tema de investigação cada vez mais recorrente não apenas pela influência que tem no bem-estar e segurança económica dos cidadãos mas também pelo impacto que possui na estabilidade económica dos países.

Se os modelos clássicos eram baseados exclusivamente em factores e medidas económicas tais como o rendimento, custos, investimentos e a sua relação com os vários factores demográficos (idade, educação, sexo, etc.) (Browning e Lusardi, 1996) hoje é sabido que esta análise não se apresenta suficiente para observar o comportamento de poupança das pessoas. Apesar de factores como a estabilidade económica pessoal, situação laboral, dívidas, condições financeiras do país e o seu impacto nos cidadãos afetarem o comportamento de poupança (Keynes, 1936, Katona, 1975, Warneryd, 1989), factores psicológicos como o auto-controlo, disposição, atitudes, incerteza no futuro, optimismo entre outro, apresentam uma importância determinante do comportamento de poupança (Warneryd e Elgar, 2003).

Estas ilações foram reforçadas pelas conclusões do estudo apresentado por Lunt e Livingstone (1991) tendo este demonstrado que, apesar de factores económicos e sociais como o rendimento, idade, educação entre outros determinarem algumas das diferenças nos comportamentos de poupança entre indivíduos de diferentes classes sociais, estes falham quando são usados para procurar explicar as vastas diferenças entre comportamentos de poupança de indivíduos de rendimentos, classes sociais e outros factores económico-sociais análogos.

Já Katona, tido como um dos pais da economia psicológica e apesar de o próprio considerar que o principal fator que determina o comportamento de poupança é o rendimento disponível (1975), não pôde deixar de considerar que a motivação para a poupança e o auto-controlo são dois factores que determinam o real comportamento de poupança assumido pelos indivíduos. (Psychological Economics 1975).

O auto-controlo foi também considerado por Lunt e Livingston (1991) como um fator directamente correlacionado com o comportamento de poupança apesar de tal como Katona, descartar outros factores psicológicos por não os considerar suficientemente relevantes.

De realçar que o conceito de poupança é descrito por Katona (1975), como uma parte do rendimento que é reservado para uso futuro. Posteriormente este conceito é apresentado como “parte do capital financeiro pessoal disponível mas não utilizado, para consumo no mesmo período em que é obtido.” (Centro de análise Económica do departamento de comercio dos Estados Unidos, 1990).

Apesar de existirem inúmeras definições do conceito de poupança, o fator recorrente é a existência de algum tipo de comportamento de poupança, seja devido a comportamentos proactivos ou inactivos relativos ao rendimento ou capital disponível de um indivíduo.

Este comportamento de poupança, como parte de um mais alargado comportamento financeiro (que abrange capitais poupados, investidos, emprestados, compras, etc.) também pode ser definido como a propensão para a acumulação de capital e outros bens, a capacidade de evitar compras compulsivas, a capacidade para planear e organizar pagamentos e a predisposição para a realização de investimentos prudentes que conduzam ao acumular de dinheiro. (Nyhus e Webley, 2001).

É no seguimento desta definição que retiramos o conceito de poupança para efeitos deste estudo, que se poderá descrever como a alocação de dinheiro para uso futuro, sendo que esta definição inclui mas não se limita a produtos financeiros de poupança, investimento, poupança para aquisição/transformação de bens imóveis, oportunidades de lazer futuras. Também foram consideradas como válidas as respostas que podessem implicar algum tipo de comportamento que gerasse um determinado ato de poupança a realizar no presente, com ou sem consideração pelo seu usufruto futuro.

‘Desde muito cedo que os humanos procuraram preservar bens como as armas, comida e outras ferramentas, desde que tal pudesse ser desviado do consumo imediato’ (Marshall, 1890).

Aquando do aparecimento do dinheiro, este mesmo princípio manteve-se com as pessoas a preservarem o valor que não era gasto no imediato. A questão de análise é o porquê de se poupar. Apesar de muitos estudos identificarem as características das pessoas que poupam ou não, as razões pelo qual o fazem não tem merecido a mesma atenção. (Bucks, Kennickell, e Moore, 2006).

Katona (1975) enumera por ordem de importância os seguintes motivos que levam ao comportamento de poupança:

- Emergências: Suportar os custos gerados por doença, desemprego.
- Reserva de fundos: Para dispor perante necessidades que se apresentem.
- Reforma: Cobrir as necessidades que se apresentam nessa etapa da vida.
- Necessidades das crianças: Como a educação, saúde.
- Aquisição/manutenção de habitação e outros bens duráveis.
- Férias.

Segundo o mesmo, a motivação para a disposição de maior capital para gozar no futuro sobre a forma de capital ou o capital gerado para que fosse passado entre gerações, não tinha expressão suficiente para que fosse referida nesta lista.

De acordo com Keynes (1936), os motivos relacionados com os comportamentos de poupança tem sido relativamente constantes ao longo do tempo e podem-se resumir a três grandes grupos: transaccional, onde os indivíduos poupam para grandes objetivos de gastos futuros tais como bens duráveis ou férias; precaução, onde encontramos a poupança para a reforma, emergências, escola das crianças entre outros; motivos especulativos e outros, orientados para o aumento da saúde financeira.

Segundo Keynes, um dos pioneiros na identificação dos motivos inerentes à poupança, existem 8 motivos primordiais que estão subjacentes aos comportamentos de poupança:

- Precaução: Poupança para fazer face ao inesperado.
- Prevenção: Para cumprir futuras necessidades antecipadas.
- Calculista: Ganho de riqueza.
- Melhoramento: Melhorar a qualidade de vida com o tempo.
- Independência: Necessidade de auto-suficiência e sentimento de controlo.
- Empresariais: Investimentos em negócios.
- Orgulho: Deixar dinheiro para os descendentes.
- Avareza: Ganância e forretice.

Warneryd (1989) identifica como as razões mais habituais para a realização de poupança a acumulação de dinheiro sem fim à vista devido ao excesso de rendimentos, poupança para cumprir com futuras grandes despesas como a escola dos filhos, férias, reforma, poupança para se proteger de imprevistos e evitar riscos, pensões, hipotecas, orientação financeira de longo prazo e legar para as gerações futuras.

Xiao e Noring (1994) no seu estudo sobre a motivação para a poupança, concluíram que existem vários níveis de focos que determinam os motivos pelos quais as famílias poupam. Segundo os mesmos, as pessoas mais carenciadas tendem a poupar para as despesas diárias, num nível superior as famílias poupam para as emergências e pessoas de maiores rendimentos tendem a poupar para a reforma, segurança das crianças e melhoria sustentada da qualidade de vida ao longo do tempo. Xiao e Anderson (1997), chegaram a conclusões semelhantes ao determinarem a existência de 3 níveis de necessidades financeiras, nomeadamente a sobrevivência, segurança e desenvolvimental. DeVaney, Anong e Whirl (2007) verificaram que as famílias tendem a poupar segundo o cumprimento de necessidades ou objetivos, em respeito pelas necessidades básicas e psicológicas, segurança, sociais e amorosas, luxos e auto-actualizações. Segundo os escalões etários, concluíram que os casais mais novos tendem a poupar de modo a cumprirem com as necessidades básicas para depois atingirem a

segurança enquanto que casais mais velhos tendem a passar de poupar para cumprir necessidades sociais e amorosas para alcançarem as luxuosas.

Estes autores apresentam nas suas conclusões uma grande proximidade com a teoria da pirâmide hierárquica de necessidade de Maslow (1954) que afirma que as necessidades são determinadas pelo estágio em que cada indivíduo se encontra, baseando-se numa lógica de respeito primário pelas necessidades básicas até ao extremo das supérfluas e gratificação pessoal.

Canova, Rattazzi e Webley (2005), apresentam 15 grandes grupos de necessidade que ditam a poupança dos indivíduos. São estes a autonomia, disponibilidade financeira, especulação, capacidade de aquisição de presentes ou utensílios para casa, segurança, férias e hobbies, projectos pessoais, precaução, respeito por hábitos de poupança, auto-estima e dignidade, despesas familiares e crianças, auto-gratificação, reforma, redução de dívidas (como crédito habitação) e envelhecimento. Estes autores, verificaram existir relação entre os vários objetivos descritos na medida em que a auto gratificação era conseguida através das férias, hobbies, compras e no cumprimento das necessidades familiares; a auto-gratificação é obtida através do cumprimento de metas que prevejam o respeito pela velhice e doença e a segurança financeira estava correlacionada com o evitar de acumulação de dívidas.

A teoria do ciclo de vida (Permanent income hypothesis PIH) apresentada por Friedman (1957) e posteriormente por Modigliani (1963) e Bewley (1977) começa por definir que cada indivíduo determina a sua utilidade do consumo "*Utility of consumption*", onde o mesmo ganha consciência do consumo necessário para cumprir com o que são as suas necessidades. Uma vez atingido este estágio, demais rendimentos são acumulados para que possa usufruir em momentos futuros quando poderão ter mais dificuldades em maximizar a sua utilidade de consumo.

Este modelo tem por base a alocação inter-temporal de recursos tendo como referência a previsibilidade do presente em contraste com a imprevisibilidade do futuro e usa como determinante a estabilidade individual pretendida e a disponibilidade de informação. Esta abordagem é partilhada por Nyhus e Webley (2001) e relaciona-se com a de Katona (1975) que considera que os hábitos de poupança estão directamente relacionadas com o momento do ciclo de vida de cada indivíduo. Katona, aliás, é referenciado como tendo inspirado outros modelos como o funcional que refere que os indivíduos adiam no tempo decisões de consumo para que o rendimento acumulado possa ser no futuro alocado à aquisição de algo caro, e requer a harmonização constante entre as decisões de consumo presente e futuro.

Em sintonia com a teoria do ciclo de vida está a noção de risco. Weil (1993) na sua pesquisa pelos motivos inerentes à poupança precaucional, determinou a existência de correlação positiva entre esta e a incerteza/risco de capitais futuros.

Outros paradigmas, como o pioneiro modelo Económico de Browning e Lusardi (1996), procuraram interpretar a poupança com referência aos rendimentos e outras variáveis demográficas como a idade, sem a consideração por variáveis psicológicas como os hábitos de consumo, auto-controlo e a motivação. Foi sua conclusão que existe dificuldade em retirar conclusões consistentes sem a observação de qualquer tipo de variáveis psicológica. Posteriormente, Lusardi (1998) confirmou que a intuição derivada de modelos económicos sem um motivo precaucionário poderia ser altamente enganador.

A combinação de modelos económicos e de personalidade foi iniciada em grande escala nos anos 90. Segundo Kessler, Perelma e Pestieau (1993), as diferenças do comportamento de poupança entre diferentes nacionalidades e países são explicadas por factores demográficos tais como a idade, educação e rendimento, sendo todos estes promotores de poupança. Do mesmo modo, factores psicológicos e sociais como as atitudes, valores, pressão pelo socialmente aceite, cultura e religião influenciam os nossos comportamentos de poupança.

## 2.2. Variáveis explicativas do comportamento de poupança

“Não existe uma resposta fácil para a questão se as pessoas poupam mais ou menos em períodos de recessão. No entanto, em qualquer momento é possível aferir as circunstâncias que promovem num ou noutro sentido. Adicionalmente, é possível estabelecer princípios sobre como fatores económicos e psicológicos influenciam o comportamento de poupança” (Katona, 1974).

Não existe um motivo isolado que por si só consiga explicar o comportamento de poupança das pessoas pois este é fruto da combinação de inúmeras variáveis que influenciam a ação dos consumidores. Este trabalho assenta nas bases da nova escola da teoria do consumidor que combina factores económicos e psicológicos que em conjunto ajudam a explicar com um maior rigor os porquês das pessoas adotarem determinadas posturas no que se refere aos seus comportamento económicos presentes com base no seu histórico, intenções e demais factores ambientais que possam ter expressão nos seus comportamentos.

Neste sentido, é no meu entender incontornável observar as conclusões de alguns dos estudos de Katona (1974) no que se refere à investigação do comportamento de poupança dos consumidores, não só pela sua reconhecida relevância na matéria mas também pela sua proximidade e adaptabilidade perante a análise económico-social portuguesa. Katona, apresenta-nos quatro áreas de estudo cuja análise tem como objetivo interpretar como se alteram os comportamentos de poupança dos indivíduos americanos nos finais dos anos 60 e início dos anos 70 mas também procura prever tais comportamentos com o intuito de serem adotadas políticas que possam favorecer o bem estar dos indivíduos e da nação. O primeiro aspeto tem a ver com a inflação. Apesar de simplista, a noção de inflação, relevante para esta análise, poderá ser apresentada como o aumento generalizado dos preços de um país, tendo como ignição o aumento do rendimento disponível dos cidadãos ou, perante a expectativa de uma subida dos preços,

aqueles que detêm liquidez de capital antecipam decisões de consumo de modo a beneficiar dos preços assumidos como expectavelmente baixos.

A inflação é tida pelos consumidores como um fator negativo para a sua situação financeira. Perante a expectativa de que os preços de bens primários e de consumo generalizado possam aumentar, reduzindo assim a sua disponibilidade financeira para adquirir bens não essenciais, os consumidores tendem a adiar a compra destes e acumulam capital para dispor no futuro, conduzindo deste modo a um aumento das poupanças das famílias nos momentos inflacionários.

Curiosamente e apesar dos estudos realizados ao longo das décadas de 50 a 70 demonstrarem que a economia dos EUA cresceu, bem como a riqueza individual e tendo o ritmo da inflação acompanhado esse crescimento, a maioria dos americanos não entende que possa existir uma relação de causalidade entre o aumento da sua riqueza e a inflação. Estes tendem a acreditar que os motivos que conduziram ao seu maior capital disponível tem a ver quase em exclusivo com a sua experiência e esforços individuais e, neste sentido, a sua progressão da carreira profissional, considerando que nem sequer a participação governamental é assumida como relevante. A inflação é tida por todos incluindo os que amealharam mais capitais nesses períodos inflacionários, como um fator negativo para a sua economia pessoal e por essa via tenderá a promover comportamentos de poupança.

De acordo com os dados recolhidos pelos questionários de análise do sentimento dos consumidores no biénio de 1969-70 e perante a questão se podiam fazer algo relativo ao escalar da inflação, mais de metade afirmaram que nada podiam fazer perante este facto, e os outros referiram que deveriam economizar, comprar menos bens e adiar determinadas compras não essenciais. Foram poucas as respostas em que os indivíduos referiram preferir comprar os bens agora na expectativa que os preços aumentassem mais.

Outro dos aspetos analisados por Katona tem a ver com as decisões de consumo nos momentos de prosperidade e recessão. Contrariando teorias anteriores, que previam que em momentos de recessão as poupanças tendiam a diminuir por força da menor disponibilidade de capitais e em momentos de prosperidade o inverso se verificava, em 1970-71, durante dois anos de recessão nos EUA, o ritmo de poupança dos americanos atingiu recordes históricos ao situar-se nos 8% do seu rendimento disponível face à média de 6% dos 10 anos anteriores. Já em 1972, ano em que se deu a recuperação económica, o ritmo de poupança desceu para 6,9%. Por detrás destes acontecimentos está o facto dos consumidores, perante a expectativa de um recessão, retraírem o seu consumo mesmo antes de serem influenciados negativamente pela recessão e que, em muitos indivíduos, não chegam a sofrer tais impactos.

Como exemplo e no que se refere à aquisição de viaturas em momentos de recessão, estas compras diminuem, evitando que sejam retirados das poupanças familiares tais montantes ou que nova dívida perante os bancos seja assumida. Em qualquer dos casos, promove o ritmo de poupança. No que se refere à realização de despesas de bens duráveis ou de despesas com férias ou outros custos adiáveis, verifica-se a mesma tendência conduzindo a um aumento da poupança generalizada.

Estudos no mesmo período, conduzidos por Katona (Katona e Mueller, 1968) tiveram presentes os rendimentos dos cidadãos e o seu impacto na poupança realizada. Foram conclusões desses estudos, baseados em entrevistas realizadas no período de 1964-65 que os indivíduos que obtinham aumentos de capital por via de aumentos salariais, e principalmente nos que entendiam como aumentos sustentáveis e seguros, gerando assim expectativas positivas perante o seu futuro económico, poupavam mais sobre a forma de ativos líquidos e estariam mais propícios a gastar parte dos mesmos em bens supérfluos por oposição a bens de consumo tradicionais e diários. Esta ocorrência deve-se segundo os mesmos, ao facto da aquisição de bens duráveis e valorizados bem como o acumular de poupanças serem altamente valorizados por muitas pessoas e que, na eventualidade de existir um conflito entre estes objetivos que não permita a concretização dos dois, a tendência é para que o indivíduo opte pelo aumento da

repetição da aquisição de bens discricionários sobre o aumento da poupança. Segundo o mesmo estudo, o principal motivo para a realização de poupança deve-se à necessidade de segurança perante cenários futuros incertos e adversos sendo que estas necessidades são mais manifestadas à medida que se analisa estratos sociais mais elevados.

Curiosamente, possíveis problemas laborais ou o comprometimento de parte do salário obtido, só apresentava expressão no consumo quando combinado com a expectativa de um presente ou futuro período recessivo como se verificou nos EUA no período de 1970-71.

Apesar de não ser possível aferir com total certeza se o consumo aumenta ou diminui em períodos de prosperidade ou recessão, foi entendimento dos consumidores americanos nesse período que, à medida que a economia se afastava da crise, a necessidade de adotarem comportamentos de poupança diminuía, embora nos casos em que os rendimentos disponibilizados eram muito significativos o impacto destes fatores não deveria ter tido expressão suficiente para que se refletisse nas decisões do consumidor.

Katona apresenta-nos um quadro que sumariza algumas das suposições relativas à poupança de acordo com o período:

Tabela 1. Comportamentos expectáveis dos consumidores.

Fator	Comportamentos expectáveis dos consumidores	
	Durante uma recessão	Durante períodos prósperos
<b>Compras alavancadas</b>	A poupança líquida aumenta por via de um menor recurso ao crédito.	A poupança líquida diminui por via de um maior recurso ao crédito.
<b>Gastos pontuais</b>	A poupança líquida aumenta por via de um menor número de levantamentos das contas.	A poupança líquida diminui por via de elevados montantes levantamentos das contas.
<b>Frequência e dimensão dos aumentos de capital</b>	A poupança líquida diminui devido aos aumentos de capital serem menos frequentes e menores.	A poupança líquida aumenta pois os aumentos de capitais são mais frequentes e substanciais.
<b>Impacto dos motivos para poupar</b>	A poupança líquida aumenta pois as pessoas estão fortemente motivadas para poupar.	A poupança líquida decresce pois as pessoas estão menos motivadas para poupar.

Outro fator até à data pouco discutido e apresentado por J.E. Meade (1958) está relacionado com a poupança perante a riqueza acumulada em bens materiais independentemente do salário disponível. Contrariando a tendência natural para assumir que quanto maior a riqueza de um indivíduo maior a sua propensão para o consumo, ele conclui que esta situação nem sempre se verifica devido essencialmente a dois fatores: primeiro, e apesar dos contribuintes nestas situações terem consciência do seu poder económico, estes tendem a considerar-se “abençoados” pela sua situação e desse modo

podem procurar perpetuar tal condição. Outro fator tem a ver com os comportamentos de poupança passados, onde os indivíduos que tenham poupado no passado, tendem a aceitar e ver tais comportamentos como naturais e dêem continuidade aos mesmos apesar de o nível de riqueza acumulada os permitisse aumentar significativamente os seus hábitos de consumo.

Embora ainda não tenha sido alvo de discussão alargada, existe um fator que deverá ser analisado à luz dos acontecimentos atuais: a saturação de bens de consumo.

Segundo conclusões de estudos experimentais de Lewis (1944), relativos a aspirações a bens de consumo, podemos sumarizar alguns aspetos, nomeadamente: as aspirações não são estáticas mas sim influenciadas pelo momento em que ocorrem; as aspirações tendem a aumentar com o sucesso económico pessoal e a diminuir como o declínio; as aspirações são influenciadas pela prestação de outros elementos do grupo de pertença e de referência dos indivíduos; as aspirações são orientadas para a realidade ao aumentarem apenas um pouco mais que o seria expectável caso o indivíduo aumente o seu rendimento e um pouco menos que o expectável caso a sua condição económica diminua.

Assim, hoje as aspirações de um indivíduo sobre o seu rendimento no futuro, mesmo que se venham a realizar, poderão não conduzir à sua satisfação nesse momento futuro pois as suas expectativas podem alterar-se. Do mesmo modo o desejo, por exemplo, pela posse de determinado automóvel, após a sua aquisição, poderá desaparecer reduzindo o impulso consumista. Um fator que poderá ajudar a explicar este fenómeno tem a ver com a nossa predisposição para novas aspirações que tendem a suplantam aspirações antigas. Certo é que estas assunções não devem ser entendidas como universais e se determinados indivíduos entendem os rendimentos como fruto de fatores intrínsecos e outros como extrínsecos, influenciando a sua perceção do dinheiro e consequentemente as suas ações, tais afirmações devem ser sempre relativizadas pois tais comportamentos de poupança e consumo são também influenciados por outros fatores, incluindo fisiológicos como, por exemplo, a idade.

Será possível influenciar o consumo de um indivíduo simplesmente alterando a forma como olham para a poupança?

Segundo Shefin e Thaler (1988) os consumidores por natureza não poupam o suficiente e, como tal, facilmente se desviam da sua poupança ótima. Thaler e Bernartzi (2004), consideram que estes desvios podem ter várias explicações como erros de estimativas e falta de controlo devendo os consumidores ser apoiados neste sentido. Julia Bayuk (2010) procurou determinar no seu ensaio se os consumidores e as suas poupanças são condicionados pela forma como olham para a poupança e definem os seus objetivos. Bayuk, refere várias tipologias de definição de objetivos como o grau de objectividade, onde o consumidor pode exprimir o seu objetivo de modo vago (ex. quero poupar algum dinheiro este ano) ou ser mais específico (ex. quero poupar para a viagem à Tailândia que me custa €850). Outro aspeto tem a ver com a forma como a poupança é encarada, existindo 2 tipos: porquê ou como (Trope e Liberman, 2003).

Conclusões dos seus ensaios, determinaram que os consumidores que especificaram os seus objetivos nomeadamente no valor a poupar, poupavam mais caso estes tivessem baseado a sua poupança no motivo (“porquê”) por oposição aos que não especificavam o montante a poupar. Por outro lado, os consumidores que não especificavam um montante a poupar, poupavam mais (face aos que especificavam o valor) caso não baseassem a sua poupança no porquê mas sim como. Consumidores que se baseavam no porquê da sua poupança (“construção de alto nível”) entendem como mais importante para a sua poupança determinar o objetivo concreto da mesma, enquanto os indivíduos cuja poupança se baseava mais no modo como a mesma seria realizada (“construção de baixo nível”) entendem como muito difícil poupar baseados num motivo muito concreto e como tal não os impulsionava a poupar. Foi sua conclusão também que para além da determinação dos objetivos influenciarem a poupança, o grau de sucesso da mesma teria igualmente impacto em comportamentos de poupança futuros.

Dawn Burton (2001), tendo como referência o British Household Panel Survey, a única base de dados britânica que regista os motivos pelos quais os consumidores poupam, e com base num universo de 9438 inquiridos, apresenta-nos os resultados da tabela 2.

Tabela 2. Principais motivos para poupar.

PRINCIPAIS MOTIVOS PARA POUPAR		
Motivos para poupar	Número de 1 <sup>as</sup>	Número de 2 <sup>as</sup>
Não mencionado	0	3044
Férias	727	148
Reforma	293	32
Automóvel	147	65
Crianças	121	24
Aquisição Habitação	224	37
Obras em casa	127	84
Contas de casa	46	22
Ocasões especiais	192	67
Nenhuma razão	1503	129
Esquemas partilhados	31	2
Educação própria	41	4
Netos	5	5

Fonte: The Service Industries Journal, Vol. 21, N°3, 130-146.

Dos dados da tabela anterior conclui-se que a moda dos consumidores britânicos não poupam para qualquer causa particular, seguido dos que poupam para as férias, e já distanciados, os que afirmam poupar para a reforma, aquisição de casa e ocasiões especiais. Infelizmente, os dados obtidos de segundos motivos para poupar são curtos no número de respostas e reforçam as primeiras escolhas com as férias e a ausência de motivo particular a destacarem-se.

No estudo realizado por Inese Esenvalde (2011) cujo objetivo foi identificar quais os determinantes da poupança da população americana, foi definida como variável dependente o comportamento de poupança e como variáveis independentes o auto-controlo, motivação, otimismo e o desgaste psicológico. O auto-controlo pode ser definido como a capacidade para identificar e regular os desejos e emoções do próprio indivíduo e é caracterizado pelo exercício de autodisciplina, gestão da vontade e capacidade de adiamento da gratificação (Baumeister, 2002); a motivação como a força condutora por detrás das ações de um indivíduo (Ryan e Deci, 2008), podendo esta ser intrínseca, extrínseca, psicológica e focada num objetivo; o otimismo como uma visão positiva do futuro e uma resposta positiva do indivíduo perante os possíveis acontecimentos da sua vida (Luthans, 2002) tendo já sido provado ter impacto no bem-estar dos indivíduos e nas decisões financeiras por estes tomadas (Heaton, 2002); o desgaste psicológico como a exaustão emocional e diminuição do interesse pela vida, afectando todos os tipos de pessoas e de todas as classes e que se pode traduzir em stress, afectando os muitos aspetos da vida incluindo as escolhas económicas e o trabalho (Maslach, 2001).

Nos vários cenários em estudo concluiu-se que o autocontrolo, a motivação e o otimismo têm um impacto significativo e positivo no comportamento de poupança, aliás já sustentado por outros autores como Baumeister e Vohs, (2007). O otimismo, apesar de correlacionado positivamente com o comportamento de poupança, teve um impacto de pouca expressão como já sugerido anteriormente por Robinson e Puri (2005), embora seja também sugerido por estes que extremo otimismo (alto e baixo) têm um impacto negativo no comportamento de poupança. De destacar que, no universo de inquiridos

realizados, 29,3% tinham um Doutoramento enquanto 37,5% possuíam um Mestrado, pelo que tal fator poderia influenciar positivamente as expectativas de futuro dos mesmos tendo sido verificado que este fator educacional estava relacionado com um grau de poupança mais elevado como também já demonstrado em outros estudos como de Warneryd (1996). De referir que do total da população do estudo, numa escala de 20-100 o grau médio foi 75. No que se refere ao desgaste emocional, não foi possível determinar com exactidão a relação com o comportamento de poupança pelo que, dado o pouco estudo existente sobre esta variável, foi sugerido que novos estudos investigassem este aspeto. Outro aspeto em estudo foi determinar se o autocontrolo mediava a relação entre a motivação e o comportamento de poupança tendo o resultado sido parcial, na medida que os indivíduos com autocontrolo e que estavam motivados tenderiam a poupar em determinadas situações. No entanto, tal não foi conclusivo na medida que outros fatores como o desejo pelo poder, aceitação social bem como a auto-estima possam ter influenciado as tomadas de decisão, não tenham sido consideradas. Outro fator em estudo foi tentar perceber se o autocontrolo e a motivação geravam um comportamento de poupança em indivíduos otimistas. Este fator não foi validado, não tendo sido possível apurar qualquer interação entre estes fatores, tendo sido apenas constatado que o autocontrolo e a motivação contribuíam para o aumento da poupança. Por último, houve intenção de interpretar se o autocontrolo e a motivação em indivíduos com desgaste emocional poderiam produzir comportamentos de poupança, embora não tenha sido possível de validar uma vez que não foi detetada correlação entre o desgaste emocional e o comportamento de poupança.

No trabalho realizado por Soo Hyun Cho (2009), procurou-se determinar quais os motivos pelos quais os inquiridos americanos pouparam, classificando-os posteriormente em fatores preventivos como reforma, “pé-de-meia”, emergências, funerais, entre outros, ou promocionais como educação dos filhos e própria, aquisição de automóvel, negócios, ou simplesmente gozar a vida, etc. Apesar da incapacidade do modelo determinar se indivíduos com objetivos promocionais cujo fim seja obter ganho por oposição e evitar perdas tivesse permitido retirar alguma conclusão, outros fatores

foram constatados. Indivíduos com objetivos promocionais por oposição a objetivos preventivos, apresentavam uma atitude mais positiva perante a poupança e indivíduos fortemente motivados para poupar devido a motivos preventivos e promocionais demonstravam uma elevada capacidade para poupar, provando a possibilidade de coexistência de ambos os objetivos num só indivíduo e com resultados positivos para o seu comportamento de poupança.

Cassandra Wells (1999), no seu trabalho de investigação, procurou determinar qual o impacto que a perceção comportamental da situação (PCS) tem sobre o comportamento de poupança dos indivíduos. Segundo Netemeyer, Burton e Johnston (1991), PCS pode ser definido como a perceção do indivíduo sobre o controlo interno (exercido pelo próprio), controlo externo (sobre a influência essencialmente de terceiros) e auto-controlo perante determinada situação. Resultado dessa sua análise, concluiu que existe uma relação consistente e positiva entre a perceção do indivíduo sobre o controlo da sua poupança e a poupança real e em especial da poupança de longo prazo. Este acontecimento tem explicação no facto de um indivíduo que sinta que consegue controlar a sua poupança com vista à sua concretização tem mais possibilidades de efectivamente poupar do que o indivíduo que, por ter colocado os seus objetivos de poupança longe das suas reais possibilidades, facilmente se desvia dessa poupança para procurar outro tipo de poupança mais exequível ou num prazo mais curto ou a converta em consumo.

### 2.3. Modelos explicativos

Existem inúmeras teorias que procuram descrever, explicar e prever o comportamento financeiro dos consumidores pelo que neste trabalho irei abordar alguns dos mais proeminentes e que muito têm contribuído para esta discussão.

#### Teoria do Ciclo de vida

Neste sentido, é importante destacar a teoria do ciclo de vida que, tendo respondido a vários aspetos cuja teoria Keynesiana deixara por explicar, procurou interpretar os comportamentos de poupança e consumo ao longo do ciclo de vida dos consumidores e manteve-se como referência por mais de 60 anos. Originalmente apresentada pelo Nobel Laureado Franco Modigliani (1954), ainda hoje é citada, tendo como premissa o facto de os consumidores maximizarem a sua utilidade de consumo tendo como pressuposto que estão hoje plenamente informados do que é e será o seu rendimento ao longo da sua vida.

Friedman (1957), pouco tempo depois, apresentou o modelo do rendimento permanente que acrescenta o facto de os consumidores consumirem essencialmente do que é o seu rendimento permanente (médio ou normal) e poupam via o seu rendimento transitório. Ambas as teorias, pelo seu encruzamento, são por vezes designadas por teoria do rendimento permanente do ciclo de vida (Attanasio e Weber, 2010).

Segundo estes autores, os consumidores maximizam a sua utilidade de consumo mediante as oportunidades intertemporais que conhecem hoje e são por si previstas para o futuro. Deste modo, os consumidores, tendo como referência as suas necessidades e preferências, custos e juros atuais e previsionais e, considerando o que é o seu rendimento presente, riqueza acumulada e rendimento futuro, vão tomar as suas

decisões financeiras, e poderão optar pelo adiar do consumo se o seu rendimento hoje não permitir responder às suas preferências de consumo e vice-versa. Segundo o modelo, os consumidores tendem a poupar mais do que gastam, situação que se inverte na reforma. A busca por este equilíbrio (consumo ao longo da vida) está na base das suas decisões financeiras. No entanto, segundo vários autores entre os quais Attanasio e Weber, o modelo apresenta várias inconsistências das quais se destacam o facto da linha de consumo ser muito côncava, destacando um consumo muito acentuado na meia-idade e manifestamente baixo na reforma; a variação do consumo é muito significativa perante variações no rendimento disponível bem como outros fatores previsíveis pelos consumidores como reembolsos de Impostos (ex. IRS).

#### **Teoria da utilidade esperada e expectativa**

Outra teoria económica que tem de ser referida é a teoria da utilidade esperada. Segundo esta, perante cenários de imprevisibilidade e face a várias opções como respostas a esses cenários, os consumidores optam pela escolha que lhes permita maximizar a sua satisfação ou utilidade. Apesar de amplamente divulgada, esta teoria apresenta fatores questionáveis como o facto do seu raciocínio se basear no comportamento que os indivíduos deveriam ter perante cenários de incerteza/risco e não como de facto se comportam, permitindo assim o aparecimento da teoria da utilidade esperada que procurou determinar com maior precisão este fator.

Nesta teoria, o processo de tomada de decisão divide-se em duas fases principais (Kahneman e Tversky, 1979): edição e avaliação/escolha. Na edição, os indivíduos formulam várias alternativas, tendo como referência um determinado enquadramento. Esse enquadramento é determinado pela forma como o problema é apresentado ao indivíduo, por oposição ao modelo das expectativas, que se focava exclusivamente no resultado final. Como exemplo, se considerarmos um consumidor que tenha investido €10.000 numa aplicação tendo obtido um ganho de €2.000, o modelo da utilidade

esperada considera que o consumidor baseia as suas decisões futuras no produto final de €12.000, enquanto que a teoria das expectativas, considera que o indivíduo decide sobre influência do ganho de €2.000 tendo como referência o seu capital inicial, não sendo indiferente a este facto.

Hastie e Dawes (2001) acrescentam que os consumidores estão também mais sensibilizados para as perdas do que para os ganhos pelo que o seu esforço é mais centralizado nas perdas de modo a evitar tal sofrimento. Uma vez avaliados os possíveis impactos das várias decisões, o consumidor tende a exagerar perante cenários extremos, sendo que, como exemplo, caso entenda que a probabilidade de conseguir poupar os €1.000 necessários para ir de férias para as Caraíbas neste verão sejam muito pouco prováveis de conseguir, ele tenderá a tomar a sua decisão assumindo a impossibilidade de consegui poupar para estas férias e mudará o seu destino para um local mais acessível.

### **O modelo da Certeza-Equivalente e derivações**

Seguindo o modelo da teoria do ciclo de vida e posteriormente o modelo do rendimento permanente, onde ambos se caracterizam pela assunção da optimização da utilidade marginal, quer seja do consumo ou da poupança, verificamos que existe um aspeto que não é analisado em detalhe e cuja influência no comportamento de poupança poderá ser determinante: o motivo precaucionado. Não quer isto dizer que este fator, tal como já se apresentava por Keynes na definição dos oito motivos para poupar não fosse considerado, apenas não era feita uma análise detalhada pelo que só nos modelos desenvolvidos nas últimas décadas, foi dado destaque a este aspeto. Neste sentido, e derivado directamente dos modelos referidos, surge o modelo da certeza-equivalente (CEQ ou segundo alguns investigadores o modelo Ramsey, ou das expectativas racionais) que se destaca por clarificar face ao modelo do ciclo de vida que o curso do consumo dos indivíduos é independente do curso do rendimento. Está na origem dos modelos atuais ou modernos, que os indivíduos procuram manter constante a utilidade

marginal dos gastos entre períodos, descontado o fator temporal, e é essa consideração de presente e futuro e a busca do equilíbrio constante da utilidade do dinheiro intertemporal que dá robustez ao modelo.

No entanto, no modelo CEQ, se considerarmos as reflexões mais comuns, poderemos referir que este modelo assume a existência de mercados de capitais perfeitos (apesar de visões mais recentes desconsiderarem este aspeto uma vez que entendem que a maximização da utilidade marginal é compatível com a imperfeição dos mercado bem como a possibilidade de existirem vícios e saturação), bem como que os indivíduos procuram a maximização da utilidade esperada, formando expectativas racionais e apresentando-se na forma de função quadrática. É este último fator que determina a existência do conhecimento perfeito que anula a consideração pelo motivo precaucionário. Neste sentido, têm surgido nas últimas décadas modelos de vários investigadores, dos quais se destaca o modelo Standard Additive, que retiram esta assunção embora mantendo todos os outros pressupostos do modelo CEQ. Este modelo, também designado por vários investigadores de modelo da poupança precaucionaria, ao considerar o fator risco sobre a forma de incerteza do futuro, pode apresentar novas respostas ao comportamento dos consumidores por acrescentar às variáveis iniciais do modelo CEQ (rendimento presente, rendimento futuro, ritmo de poupança atual e futuro, propensão marginal ao consumo presente e futuro) o risco do rendimento futuro. Como exemplo, se no modelo CEQ, o consumo esperado presente de um indivíduo é elevado perante o seu rendimento atual, se este souber que o seu rendimento futuro será superior, ao consideramos o modelo precaucionário, anulando esta previsibilidade da equação, o consumo atual do indivíduo baixa drasticamente, pois este terá de se precaver para o futuro, o qual desconhece. Evidências empíricas deste modelo apresentadas por Guiso, Jappelli e Terlizzese (1992), com base numa sondagem realizada em Itália (1989), são consistentes com a teoria precaucionaria e o decréscimo da prudência, isto apesar de os rendimentos terem explicado apenas 2% da poupança e dos bens acumulados, tendo também sido observado que a saúde e o risco de morte poderão determinar a acumulação (ou ausência) de riqueza.

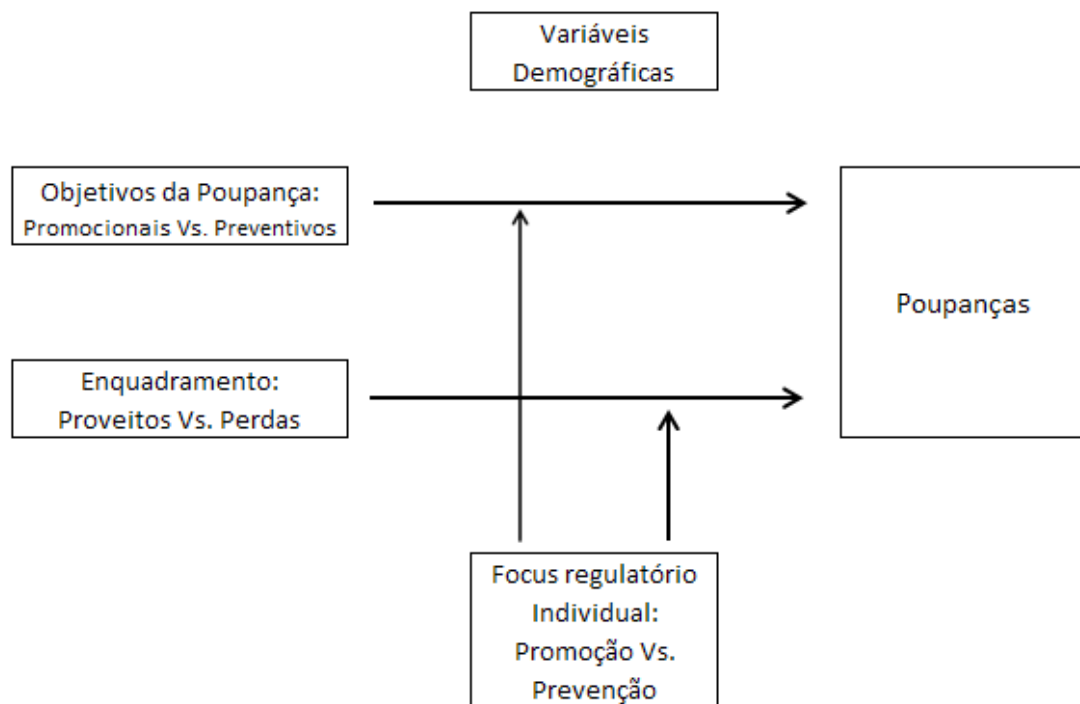
### Teoria do foco regulatório

A teoria do foco regulatório assenta no estudo de fatores motivacionais e de personalidade que afetam o consumo e a poupança dos indivíduos e a mesma apresenta dois tipos de auto-regulação (controlo pessoal): por motivos de promoção (definição de objetivos que aumentem o bem estar do indivíduo) e preventivos (de modo a evitar cenários negativos) (Higgins 1987).

Deste modo, um indivíduo tenderá a adotar comportamentos de poupança caso preveja de tal comportamento um resultado positivo ou preveja evitar um resultado negativo.

No seguimento desta teoria, Soo Hyun Cho (2009) apresentou um trabalho onde procurou determinar quais e de que modo, determinados fatores influenciavam o comportamento de poupança, tendo utilizado para tal um método de inquérito bem como uma base de dados e os resultados foram muito interessantes. A estrutura conceptual apresenta-se no modelo seguinte:

Figura 1. Determinantes de poupança segundo Soo Hyun Cho.



Fonte: Cho, H, Soo (2009), *Role of Saving Goals in Savings Behavior*, UMI.

Apesar de não assumirem o papel central, as variáveis demográficas utilizadas (idade, educação, raça, estado matrimonial/filhos, rendimento, casa de habitação, número de membros do agregado, disponibilidade de fundos de emergência) apresentaram-se determinantes para a consistência do trabalho. Após o cruzamento dos dois tipos de recolha de dados, foi concluído que a existência de objetivos de poupança influenciam a atitude do indivíduo perante a poupança e o seu ritmo, como já outros autores o previam. Entre estes, O'Neill (2000) previu que a existência de objetivos era determinante para o sucesso da poupança e sugeriu que a educação financeira fosse valorizada na determinação desses mesmos objetivos. Neste sentido, este estudo acrescenta que devem ser definidos planos estratégicos de poupança em função das variáveis demográficas acima referidas como tem vindo a ser desenvolvido pelo Consumer Federation of American nos seus programas American Saves, algo que deverá merecer posterior estudo. Outras conclusões são que, para melhorar a atitude perante a poupança, é determinante focar a atenção nos públicos menos propensos a poupar, tendo sido constatado que as mulheres apresentam uma atitude mais positiva perante a poupança. Como principal limitação deste estudo, fica por esclarecer se são os objetivos de poupança definidos pelo próprio indivíduo ou impostos por terceiros, os mais eficazes no comportamento de poupança.

### **Modelo Integrado do comportamento de poupança do consumidor**

Anteriormente, analisamos vários dos principais modelos existentes que procuram explicar o comportamento de poupança dos consumidores, e embora existam naturais similitudes entre os mesmos, cada um possui características próprias que determina as suas vantagens mas que também definem as suas limitações.

É na tentativa de explicar várias das anomalias económicas presentes nestes modelos, que foi desenvolvido um modelo integrado, baseado em fatores económicos e psicológicos que visa essencialmente explicar a racionalidade e optimização do consumidor e a fungibilidade financeira que encontramos na teoria do ciclo de vida

(Modigliani e Brumberg, 1954) e na teoria do rendimento permanente (Friedman, 1957). Este modelo tem por base a Teoria do Comportamento Planeado (Ajzen, 1985) e inclui o controlo comportamental percebido, atitude perante a poupança, percepção das normas subjectivas, interpretação mental, intenções e construção do comportamento de poupança. Mediante estes fatores são construídas várias hipóteses e mediante a relação entre as variáveis, são retiradas ilações relativas ao comportamento em estudo. Na tabela 3 são apresentados alguns dos motivos que originaram a necessidade de criação de um modelo integrado (Cassandra Daphine, 2000).

Tabela 3. Motivos conducentes à criação de um modelo integrado.

	Teoria Geral de Keynes (1936)	Teoria de ciclo de vida (Modiglianu e Brumberg (1954)	Teoria do rendimento permanente (Friedman 1957)
Forças	Considera a atitude perante a poupança e normas subjectivas	Considera as relações entre consumo e poupança nos vários estágios da vida	NA
Fraquezas	Não considera o controlo comportamental percebido nem explica porque é que as poupanças aumentam com os rendimentos mas não na mesma proporção	Considera os consumidores excessivamente racionais (assunção otimista e racional)	Considera o rendimento transitório como fungível quando a poupança não está correlacionada com o consumo
		Assume fungibilidade e o consumo constante ao longo do ciclo de vida	Assume a otimização e a racionalidade perfeita do consumidor
		Não considera expectativas	Consumo constante ao longo de um período indefinido
		Não considera a atitude perante a poupança nem as normas subjectivas	Não considera a atitude perante a poupança nem as normas subjectivas
Vantagens de um modelo Integrado	Inclusão do controlo comportamental percebido de modo a explicar porque é que as poupanças não aumentam na mesma proporção que o rendimento	Necessidade de inclusão do controlo comportamental percebido devido à existência de fatores de controlo associados ao comportamento de poupança	Necessidade de incluir a responsabilidade mental para determinar se o rendimento transitório afeta (ou não) ou correlaciona com o consumo
		Necessidade de incluir a responsabilidade mental para compensar a falta de fungibilidade e a racionalidade de algum consumo	Inclusão de responsabilidade mental de modo a determinar se o rendimento é alocado ao consumo de modo constante
		Inclui as expectativas para determinar o potencial para o comportamento de poupança	Inclui atitude e normas subjectivas para aferir a poupança e o comportamento de poupança

No estudo realizado por Cassandra Wells (2000) a um universo de cidadãos americanos que detêm responsabilidade económica sobre as suas decisões financeiras (inclui a situação de desemprego) e, tendo como referência uma base de dados do Instituto de Tecnologia da Geórgia de 2798 indivíduos posteriormente analisada via SPSS 9.0 e modelação estrutural via Lisrel 8.3 seguem algumas das conclusões apresentadas:

- A perceção do controlo comportamental sobre a capacidade para poupar está directamente relacionada com a poupança a longo termo.
- A intenção (definida como a probabilidade subjetiva de um indivíduo cumprir o comportamento em questão) é analisada a respeito do comportamento de poupança para um evento específico a curto prazo (dada ser uma predisposição, o curto prazo aumenta a probabilidade de uma correta avaliação) e a mesma foi suportada neste estudo embora quando associada ao longo prazo não foi suportada pelo mesmo (dado o carácter mais vago e menos específico à medida que aumenta o tempo).
- Existe uma relação entre o controlo comportamental percebido e as intenções de poupança bem como a perceção das normas subjetivas e as intenções de poupança, sendo que, em qualquer dos casos, são mediadas pela responsabilidade mental.
- Inexistência de relação entre o controlo comportamental percebido e a responsabilidade mental (tal deve-se ao facto do CCP ser mediado pelas intenções)
- Existe uma relação positiva entre as atitudes e a responsabilidade mental (a responsabilidade mental ajuda a clarificar as intenções).
- Existe uma relação positiva entre a poupança para o curto prazo e a poupança para o longo prazo. Tal significa que um indivíduo que consiga poupar para o curto prazo (mesmo que para um objetivo específico) poderá conduzir a uma maior poupança a longo prazo (uma vez que o consumo para o curto prazo é considerado mais realizável pelo indivíduo, o sucesso do mesmo poderá

conduzir a uma melhor atitude perante a poupança e consequente sucesso na poupança a longo prazo).

- A responsabilidade mental existe ao se ter verificado que existe uma relação entre a consideração de capital que o indivíduo habitualmente poupa face à possibilidade de o mesmo se ver confrontado com um avultado capital repentino o que se traduziria num comportamento perante a poupança diferenciado.
- As intenções são melhores previsores de poupança de curto prazo face a longo prazo.

### **3. Metodologia**

#### **3.1. Objetivos**

A principal razão deste trabalho de investigação é de procurar respostas para os nossos comportamentos económicos numa altura em que, talvez mais do que nunca na nossa história recente, o país e cada individuo tem de demonstrar possuir capacidades de gerir a sua situação económica de modo a evitar um agravamento da sua situação pessoal, para que não comprometa em excesso o seu estilo de vida e, em determinados casos, se evitem situações de maior instabilidade económica.

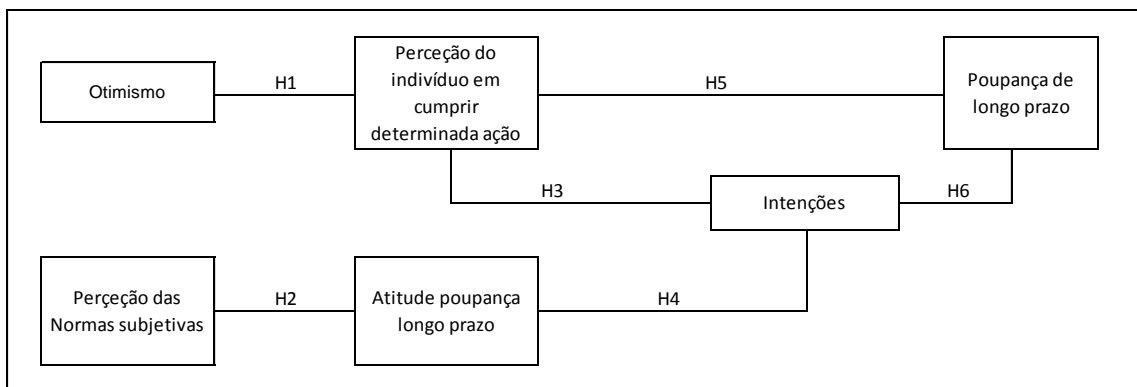
Do modo como as contas públicas estão a influenciar cada vez mais as contas pessoais dos indivíduos, onde o desemprego não apresenta sinais de abrandamento, e nem sequer a Europa apresenta sinais sólidos de recuperação, seremos todos influenciados por estes cenários e estaremos sensibilizados pelo ambiente social que nos rodeia para alterar o nosso comportamento? Valerá a pena o esforço de poupança ou será que entendemos que é a altura de adquirir bens ou de gozar a vida visto que as crises trazem também oportunidades?

Dentro do campo universitário foram recolhidas respostas que procuram determinar os comportamentos económicos adotados pelos inquiridos e quais os aspetos psicológicos que conduziram a tais comportamentos (poupança ou consumo imediato/lazer) para que expectavelmente se possa concluir relativamente aos fatores para os quais estamos mais sensíveis e, caso os mesmos não sejam considerados os mais indicados, se possam propor ações que visem a correcção dos mesmos.

### 3.2. Modelos e Hipóteses

Neste capítulo iremos analisar as hipóteses em teste: a perceção do indivíduo em cumprir determinada ação, as normas subjetivas, a atitude e as intenções para aferir da sua capacidade de prever o comportamento de poupança (variável dependente). Como vimos anteriormente e usando como referência o modelo integrado de medição do comportamento de poupança já referenciado por Cassandra Daphine (2000) e ligeiramente revisto de modo a ajustar-se à realidade concreta portuguesa, procuramos determinar se as variáveis referidas são, em maior ou menor escala, promotoras de resultados conducentes à poupança dos indivíduos pelo que propomos assim a análise das varias hipóteses que se seguem segundo o modelo apresentado:

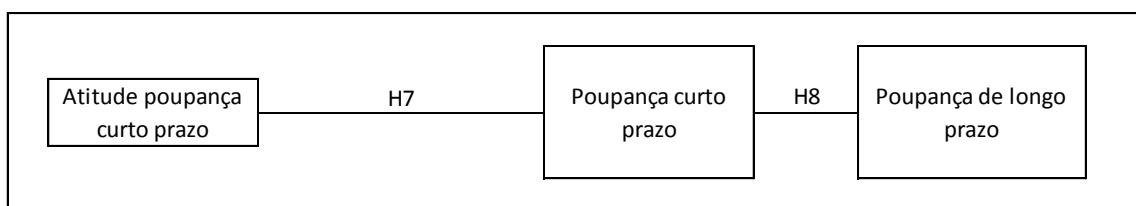
Figura 2. Modelo Principal do estudo.



### Hipóteses de Teste

- H1. Existe uma relação positiva entre o otimismo e a perceção dos indivíduos em cumprir determinada ação.
- H2. Existe uma relação positiva entre a perceção das normas subjetivas e a atitude perante a poupança de longo prazo.
- H3. Existe uma relação positiva entre a perceção dos indivíduos em cumprir determinada ação e as suas intenções.
- H4. Existe uma relação positiva entre a atitude perante a poupança de longo prazo e as intenções.
- H5. Existe uma relação positiva entre a perceção dos indivíduos em cumprir determinada ação e o comportamento de poupança a longo prazo.
- H6. Existe uma relação positiva entre as intenções e o Comportamento de poupança de longo prazo.

Figura 3. Modelo Secundário do estudo.



### Hipóteses de teste

- H7. Existe uma relação positiva entre a atitude perante a poupança de curto prazo e o comportamento de poupança de curto prazo.
- H8. Existe uma relação positiva entre a poupança de curto e longo prazo.

### 3.3. Questionário

De modo a responder às várias hipóteses formuladas foi opção a escolha pelo método de questionário sobre a forma de inquérito.

Deste modo, e usando como referência o modelo integrado de medição do comportamento de poupança com algumas correcções que visam o ajuste à situação atual portuguesa, foram criadas várias escalas, cada uma com diversas questões que expectavelmente poderão permitir melhorar o nosso conhecimento do comportamento de poupança em estudo.

A população alvo escolhida foi constituída por membros de várias instituições da comunidade académica do Porto, nomeadamente da Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP), Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP), Faculdade de Medicina da Universidade do Porto (FMUP) e da Escola Superior de Educação do Porto (ESE) num total de 292 respostas. O preenchimento seguiu a via de correio electrónico, actualmente preferida pela facilidade que proporciona com o aproveitamento de listas de distribuição e o tempo de preenchimento médio rondou os 3 minutos.

Para efeitos de validade, foram consideradas elegíveis as respostas onde tivessem sido preenchidos todos os campos de opção múltipla, ficando como opção pelo inquirido a resposta às questões de livre escrita.

O período da recolha de dados, entre 28 de janeiro de 2012 e 07 de julho de 2013, período o qual se pode caracterizar pela constante instabilidade da situação social e económica portuguesa com o estado português a solicitar por diversas vezes a ajuda externa e o desemprego a manter-se acima dos 15%.

Para o estudo do modelo, foram utilizadas sete escalas, as quais, quando comparadas com outros estudos, foram modificadas de modo a responder a algumas especificidades

desta análise. Assim, o questionário conta com questões relativas ao tipo de produtos ou aplicações que o inquirido possui bem como quais as respetivas instituições financeiras.

Estas questões embora não permitam por si só concluir o perfil do consumidor para além de expor o tipo de aforro assumido pelo inquirido, foram propositadamente inseridas no início e não no fim, como as demais questões demográficas, para que o inquirido tomasse consciência que o questionário iria exigir dele alguma especificidade bem como rigor na informação prestada. No que se refere às escalas da atitude, relativamente a outras aplicações deste modelo (Cassandra Wells, 2000), foi assumido reduzir o período de curto prazo de 5 meses a 1 ano para 2 meses a 1 ano devido ao facto de o conceito de poupança de curto prazo atual ser mais abrangente. Tal situação, para além de considerar o recentemente generalizado conceito de micro-poupança, e também devido à generalização do crédito junto de diversas instituições financeiras e outros grandes meios de consumo (grandes centros comerciais), a poupança para a aquisição de bens de elevado valor (aqui considerados electrodomésticos, veículos, telemóveis caros) não exige sempre que o consumidor disponha da totalidade do valor de aquisição, pelo que muitos destes bens poderão ser adquiridos com a poupança acumulada num par de meses mesmo por consumidores de baixos rendimentos.

As demais escalas presentes no modelo não sofrem alterações significativas visto as premissas que levaram à formulação das questões gerarem consenso e permitirem sem grandes riscos a sua aplicação ao caso em estudo. Apenas uma última referência para as variáveis demográficas, nomeadamente para a questão relativa ao rendimento total do ano anterior, uma vez que tal aspeto teve que ser ajustado à realidade nacional, com os escalões a iniciarem-se em rendimentos mais baixos do que noutros estudos. Tal facto foi concretizado com vista a não só permitir uma leitura mais precisa de uma comunidade universitária formada essencialmente por alunos, funcionários e professores, bem como para que fosse capaz de responder aos rendimentos auferidos mais baixos da população portuguesa.

O questionário completo é apresentado como anexo 1.

### 3.4. Métodos estatísticos

O propósito deste estudo é o de investigar até que ponto a atitude, as intenções, a perceção do indivíduo em cumprir determinada tarefa, a perceção das normas subjetivas e o otimismo conseguem prever e/ou influenciar o comportamento de poupança de uma determinada população. É objetivo também determinar se possíveis interações entre fatores podem alterar o referido comportamento.

Neste capítulo são apresentados os resultados do estudo.

Primeiro, e tendo como ferramenta o uso do software IBM SPSS Statistics v.21 bem como o modelo de equação estrutural dos mínimos quadrados parciais (PLS) presente no XLStat, foram conduzidas estatísticas descritivas em todas as variáveis.

Posteriormente foram realizados testes de fiabilidade, análise de correlação e múltiplas regressões de modo a testar as hipóteses.

Assim, para cada uma das medidas de análise foram criados campos individuais segundo as seguintes abreviaturas: Atitude (AT); Perceção das Normas Subjetivas (PNS); Perceção do indivíduo em cumprir determinada ação (PICDA); Intenção (INT); Otimismo (OT); Comportamento de Poupança de curto prazo (PCP) e de longo prazo (PLP).

### **3.4.1. Caracterização estatística da amostra**

Foram eliminados desta pesquisa viúvos, indivíduos com escolaridade limitada ao 1º e 2º ciclo, reformados, portugueses que residem no estrangeiro, indivíduos com mais de 45 anos e um único inquirido de 40 anos e escolaridade ao nível do 3º ciclo. A situação laboral foi também desconsiderada da análise por uma questão de simplificação uma vez que entendemos suficiente a informação recolhida relativamente ao rendimento. Também o número de pessoas do agregado familiar e o tipo de habitação foram excluídos por não acrescentarem valor significativo ao estudo. Deste modo, o objetivo do estudo centra-se nos indivíduos com percurso Universitário concluído ou não e com idade até aos 45 anos inclusive. Por uma questão de representatividade da amostra as remunerações anuais superiores a €45.251 foram agrupadas num único escalão.

Estes elementos são apresentados na tabela 4.

Tabela 4. Variáveis demográficas.

Variável	Categoria	Frequência absoluta	Frequência relativa	Média	Desvio-padrão	Moda
Sexo	Masculino	106	39,8%			
	Feminino	160	60,2%			
Idade				26	6	
Estado civil	Solteiro(a)	200	75,2%			
	Casado(a)/União de Facto	64	24,1%			
	Divorciado(a)/Separado(a)	2	0,8%			
Nível de escolaridade	3º Ciclo	32	12,0%			
	Licenciatura/Bacharelato	111	41,7%			
	Mestrado/Pós-Graduação	112	42,1%			
	Doutoramento	11	4,1%			
Estado laboral	Empregado	169	63,5%			
	Desempregado	97	36,5%			
Se empregado (tempo inteiro ou parcial)	a tempo inteiro	139	86,3%			
	a tempo parcial	22	13,7%			
Número de pessoas do agregado familiar				3	1	
Vive em casa de quem?	Casa Própria	73	27,4%			
	Casa Arrendada	46	17,3%			
	Casa dos Pais	147	55,3%			
Qual foi o seu rendimento total no ano passado?	0 a 7.000€	138	51,9%			
	7.001€ a 14.000€	49	18,4%			
	14.001€ a 24.400€	55	20,7%			
	24.401€ a 34.800€	9	3,4%			
	34.801€ a 45.250€	10	3,8%			
	Mais de 45.251€	5	1,9%			

As tabelas 5 e 6 expressam a representatividade de cada tipo de investimento e das contas bancárias onde esses investimentos são realizados.

Podemos constatar a clara preferência da população da amostra nos depósitos a curto prazo com estes a representarem mais de metade de todas as aplicações (55,3%). Seguem-se os produtos de poupança de longo prazo com 41,7% e só depois se seguem os indivíduos que não exercem qualquer tipo de poupança. Como é previsível, a opção por obrigações e ações com 8,3% e 10,9% das preferências dos sujeitos da amostra é compreensível, dado o maior grau de complexidade destes produtos. No meio encontramos as contas poupança-reforma com 18,4% e os fundos de investimento com 12,7%. Alguma explicação para a menor representatividade destes valores poderá estar na reconhecida baixa remuneração atual dos produtos poupança-reforma e a possível associação de fundos de investimento com a origem da crise económica atual, dado o menor conhecimento de todo o funcionamento destes, bem como as notícias recentes sobre esquemas menos transparentes que envolvem estes produtos.

De todas as instituições que foram apresentadas a moda é, como expectável, caracterizada pela Caixa Geral de Depósitos uma vez que é o banco do Estado onde, por defeito, são atribuídas as contas aos funcionários públicos. Segue-se o Santander Totta e o BES, ambos com perto de 5% seguidos do Millennium BCP (4,1%), Montepio Geral (3,7%), BPI (3,0%) e Caixa Agrícola (1,1%). O banco Best e o BBVA pela sua fraca representatividade (inferior a 1%) foram agregados a outros, totalizando esta categoria 5,6%. O Deutsche Bank, talvez pela sua exclusividade e o Ativo Bank pela sua menor representatividade nacional não obtiveram quaisquer respostas.

Tabela 5. Modalidades de investimento.

	Frequência absoluta	Frequência relativa
Não possuo produtos de poupança	54	20,3%
Depositos de Curto Prazo (até 2 anos)	147	55,3%
Depositos de Longo Prazo (mais de 2 anos)	111	41,7%
Conta poupança-reforma	49	18,4%
Ações	29	10,9%
Obrigações	22	8,3%
Fundos de Investimento	34	12,7%
Outros Investimentos Financeiros	12	4,5%

Tabela 6. Instituições onde são realizados os investimentos.

	Frequência absoluta	Frequência relativa
Não possuo produtos de poupança	54	20,3%
Depositos de Curto Prazo (até 2 anos)	147	55,3%
Depositos de Longo Prazo (mais de 2 anos)	111	41,7%
Conta poupança-reforma	49	18,4%
Ações	29	10,9%
Obrigações	22	8,3%
Fundos de Investimento	34	12,7%
Outros Investimentos Financeiros	12	4,5%

De seguida, apresenta-se a análise das escalas relativas a cada variável.

De modo a facilitar a interpretação de cada um dos constructos, as escalas AT4, AT6, AT10, AT12, EXP2, OT1, OT2 e OT4 tiveram de ser recodificadas para que o seu sentido fosse compatível com as restantes escalas do respetivo constructo. Estas foram nomeadas AT4Nova, AT6Nova, etc.

Entendo que, dado que os valores mínimos e máximos foram verificados em todas as escalas com exceção de duas da tabela oito, tal poderá significar que algumas respostas possam ter sido dadas sem atender ao conteúdo da mesma, pelo que este indicador poderá não ter um significado mensurável.

Nas escalas da atitude, a resposta que mais consenso reuniu foi que o consumo imediato é um fator que faz os indivíduos sentirem-se bem com a mediana a situar-se no topo da escala de 7, a moda em 6,36 e o desvio-padrão em 1,18. Este fator poderá indicar-nos que independentemente da condição financeira do indivíduo, este não se sente de algum modo mal aquando da realização de compras de âmbito consumista.

Curioso foi também verificar que os inquiridos estão mais certos que o consumo imediato é o mais provável de satisfazer o fim a que se propõe (melhorar o estilo de vida e sentir-se bem). Segue-se a poupança a longo prazo e só depois a de curto prazo embora por uma curta distância. Se tivermos em conta que, como vimos anteriormente, a maioria dos inquiridos opta por realizar poupanças a curto prazo, apresenta-se para já pouco clara a motivação para tais ações.

Relativamente à tabela 7, de todas as respostas associadas à atitude, pelos resultados obtidos parece-nos que os inquiridos estão menos certos que as poupanças a longo prazo se possam traduzir numa reforma segura dado apresentarem os resultados mais baixos destas escalas embora ainda assim positivos. Com os resultados menos positivos estão os indicadores que referem que a poupança de curto prazo possa permitir concretizar compras de elevado valor ou mesmo permitir o cumprimento das responsabilidades familiares, algo que o consumo imediato deverá cumprir. Podemos afirmar que existiu grande consenso nas 12 questões, dada a proximidade da média com a mediana bem como o desvio-padrão sempre inferior a 2,0.

Tabela 7. Atitude.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Poupar a longo prazo (>1 ano) pode possibilitar-lhe uma reforma segura	1	7	4,61	5	1,64
Poupar a longo prazo (>1 ano) pode facilitar-lhe a aquisição de uma casa ou remodelação da atual	1	7	5,03	5	1,52
Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor	1	7	3,94	4	1,81
Gastar de imediato (no espaço de um mês) todo o seu rendimento mensal permitirá melhorar o seu estilo de vida	1	7	5,89	6	1,42
Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) permitir-lhe-á fazer face às suas responsabilidades familiares	1	7	4,58	5	1,57
Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) o seu rendimento mensal sem intuito de poupança faz-lhe sentir bem	1	7	6,36	7	1,18
Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que se possa reformar confortavelmente é	1	7	5,79	6	1,33
Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que possa adquirir uma casa ou remodelar a actual é	1	7	5,76	6	1,32
Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor	1	7	4,63	5	1,63
Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) todo o seu rendimento mensal permitirá melhorar o seu estilo de vida é	1	7	6,03	6	1,24
Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) para que possa comportar as suas responsabilidades familiares é	1	7	5,29	5	1,52
Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) o seu rendimento mensal sem intuito de poupança é	1	7	6,58	7	0,87

No que se refere à perceção das normas subjetivas (tabela 8) e de acordo com a escala de 1 a 7 onde 1 significa poupar pouco e 7 poupar muito, os resultados mais expressivos indicam que os familiares são os elementos que exercem maior influencia no sentido da poupança, seguidos das pessoas que admiram, pessoas importantes, o governo, a sociedade e por último os amigos. Este resultado poderá significar que recorreremos aos amigos para discutir acima de tudo o consumo que planeamos realizar e recorreremos à família para nos aconselhar nas decisões de âmbito económico e financeiro dado se tratarem do foro íntimo. Apesar do valor expressivo, foi o Governo que reuniu menos consensos por apresentar o maior desvio padrão, com um valor de 1,94.

Tabela 8. Perceção das normas subjetivas.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Os seus amigos consideram que deve	1	7	4,39	4	1,20
Os seus familiares mais próximos consideram que deve	2	7	5,80	6	1,17
As pessoas que admira consideram que deve	2	7	5,45	5	1,09
A sociedade considera que deve	1	7	4,69	5	1,83
O Governo considera que deve	1	7	5,18	6	1,94
As pessoa importantes para si	1	7	5,27	5	1,24

Relativamente à tabela 9, no que se refere à perceção dos inquiridos em cumprir determinada ação, destaca-se desde logo a menor capacidade relativa dos indivíduos em poupar para a sua reforma com a média mais baixa de 3,76 numa escala de 1 a 7 embora neste ponto exista um desvio padrão já significativo de 1,78.

Segundo estes dados, a generalidade dos indivíduos aparenta controlar a sua poupança em primeiro lugar para fazer face a imprevistos, seguindo-se compras avulsas e só depois para liquidar créditos bancários (embora como expectável, com o maior desvio padrão do grupo) e por último para ir de férias. As compras de elevado valor e a compra ou remodelação de casa não parecem estar no topo das prioridades dos consumidores.

Tabela 9. Perceção do indivíduo em cumprir determinada ação.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Consegue poupar para a sua reforma?	1	7	3,76	4	1,78
Controla a sua poupança para que possa adquirir bens de elevado valor?	1	7	4,71	5	1,73
Controla a sua poupança de forma a liquidar os seus créditos bancários?	1	7	4,99	5	2,06
Controla a sua poupança para que possa ir de férias?	1	7	4,99	5	1,82
Controla a sua poupança para que possa adquirir uma casa ou remodelara actual?	1	7	4,66	5	1,81
Controla a sua poupança para fazer face a imprevistos?	1	7	5,85	6	1,32
Controla a sua poupança para que possa realizar outras compras?	1	7	5,02	5	1,55

Quando analisamos a tabela 10 vemos reforçadas as intenções dos inquiridos em poupar para fazer face a imprevistos, bem como para a propensão para a realização de compras avulsas. A compra de bens de elevado valor, bem como a liquidação de créditos bancários apresentam-se com os valores de intenções mais baixos, podendo em conjunto, e tendo presente o conjunto de indivíduos em estudo, significar que possam não existir muitas dívidas bancárias por oposição de estarmos perante pessoas pouco preocupadas em acumular dívidas.

Tabela 10. Intenções.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Pretende efectivamente poupar para adquirir bens de elevado valor?	1	7	3,91	4	2,04
Pretende efectivamente poupar para liquidar créditos bancários?	1	7	3,41	3	2,35
Pretende efectivamente poupar para ir de férias?	1	7	4,66	5	1,83
Pretende efectivamente poupar para adquirir uma casa ou remodelar a actual?	1	7	4,13	4	2,15
Pretende efectivamente poupar para fazer face a imprevistos?	1	7	6,07	6	1,17
Pretende efectivamente poupar para que possa realizar outras compras?	1	7	4,74	5	1,66
Pretende efectivamente poupar para a reforma?	1	7	4,57	5	2,00

No que respeita à poupança efetiva a curto prazo dos indivíduos no ano anterior (tabela 11) constatamos que em média, os inquiridos retiveram entre 5% a 10% de todo o seu rendimento embora a mediana se situe nos 2% a 5%. Estes valores creditam o tipo de investimento concretizado pelos inquiridos e apresentado na tabela 5. No que se refere às compras de elevado valor, estas mereceram em média 2% a 5% da poupança total.

Tabela 11. Poupança de curto prazo.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para as compras de valor elevado?	1	7	3,05	3	1,90
Que percentagem do rendimento do ano passado retirou para poupança a curto prazo (dois meses a 1 ano)?	1	7	3,61	3	2,15

Se a poupança para aquisição ou remodelação de uma casa obteve a afectação mais reduzida de todos os cenários de poupança propostos neste inquérito com valores inferiores a 2%, já a poupança concretizada com o intuito da reforma obteve em média entre 2% a 5% embora também neste ponto a maioria dos inquiridos tenha respondido que não poupou mais do 2% com vista a este fim.

Continuando a análise da poupança a longo prazo da tabela 12 é curioso verificar que em média obtivemos um valores entre os 5% e os 10%, ou seja, acima de qualquer outro fim de longo ou mesmo curto prazo, o que deixa espaço para que possamos especular que possam existir diversas motivos de carácter pessoal que não foram abordadas neste inquérito.

Importante também destacar o facto de todos os indicadores de poupanças efetiva terem obtido um desvio-padrão que ronda os 2,0 o que poderá corroborar a referência anterior, ao apresentar uma significativa diversidade de cenários dentro da população da amostra.

Tabela 12. Poupança de longo prazo.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para a reforma?	1	7	2,86	2	2,12
Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para aquisição ou reconstrução de uma casa?	1	7	1,88	1	1,70
No conjunto, qual a percentagem do rendimento do ano passado poupou tendo em vista o longo prazo (mais de 1 ano)?	1	7	3,91	4	2,14

Quanto às expectativas da população da amostra que encontramos na tabela 13, verificamos que é pouco claro, perante cenários difíceis (como p. ex. o que se vive hoje em dia) se é capaz de superar essa situação com sucesso. As respostas situam-se entre concordo e o discordo com reduzido desvio-padrão.

Tabela 13. Expectativas.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Perante períodos difíceis geralmente espero o melhor	1	4	2,66	3	0,76
Se houver a possibilidade de alguma coisa correr mal, ela correrá	1	4	2,69	3	0,72

Relativamente ao otimismo dos inquiridos (tabela 14) é pouco evidente e arriscado definir a população da amostra como otimista ou pessimista, o que poderá indicar estarmos perante uma população reservada na sua análise à situação que enfrentamos, vulgo realista.

Tabela 14. Otimismo.

	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio-padrão
Sou sempre otimista acerca do meu futuro	1	4	2,68	3	0,76
Raramente espero que as situações abonem a meu favor	1	4	2,74	3	0,71
Não me vou abaixo com facilidade	1	4	2,97	3	0,67
Raramente espero que as situações me corram bem	1	4	2,87	3	0,70

### 3.4.2. Análise Fatorial

De modo a seleccionar os indicadores mais adequados na estimação do modelo foi realizada a análise fatorial exploratória a todos os itens dos constructos, para aferir da necessidade de ajustamento das escalas e medir o nível de correlação entre as variáveis. De seguida, foi efetuada a análise ao coeficiente Alfa de Cronbach, tendo este por função determinar o grau de fiabilidade na vertente consistência interna dos itens.

Para cada um dos fatores foi inicialmente conduzido o teste de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) que visa medir a adequabilidade da amostra tanto no global bem como em cada variável (Kaiser 1970 ; Cerny e Kaiser 1977 ; Dziuban e Shirkey, 1974). Apresenta-se como um resumo do quanto pequenas são as correlações parciais relativamente ao original (correlação de ordem zero), ou seja, permite aferir da qualidade das correlações entre os componentes principais. Valores superiores a 0,8 são bons enquanto que valores inferiores a 0,5 são fracos. Todos os valores obtidos foram superiores a 0,5, com exceção da atitude de curto prazo, devendo-se este facto ao reduzido número de itens que contribuem para este fator .

O teste de esfericidade de Bartlett testa a hipótese da matriz de correlação ser uma matriz identidade, cenário que representaria a inexistência de correlação entre as variáveis e como tal seriam desajustadas para a determinação da estrutura. Para que exista correlação entre as variáveis espera-se obter uma significância inferior a 0,05.

No cenário de estudo, todos os valores se aproxima de zero (0,000) pelo que cumpre o requisito.

Na tabela 15 são apresentados os valores do KMO e os resultados do teste de Bartlett.

Tabela 15.

	KMO	Teste de Bartlett	Valor P
Perceção do indivíduo cumprir determinada tarefa	0,749	437,58	0,000
Perceção das normas subjetivas	0,602	279,67	0,000
Atitude curto prazo	0,493	155,796	0,000
Atitude longo prazo	0,657	471,522	0,000
Intenções	0,636	249,76	0,000
Otimismo	0,658	228,41	0,000
Poupança de curto Prazo	0,500	28,63	0,000
Poupança de longo Prazo	0,622	60,10	0,000

Pela análise da tabela, podemos constatar que a variável perceção do indivíduo em cumprir determina tarefa é a referência no que se refere à sua correlação (0,749), seguido do otimismo (0,658) e da atitude de longo prazo (0,657) que podem ser consideradas correlações boas. A atitude de curto prazo, pelo contrário, apresenta um valor de correlação que pode ser considerado fraco.

O teste de Bartlett permite-nos rejeitar a hipótese nula para todos os constructos (assumindo um nível de significância de 1%), o que nos permite prosseguir com a análise fatorial dado que existe correlação suficiente.

De seguida, foram analisadas as comunalidades. As comunalidades iniciais são, para efeitos de análise de correlação, a proporção de variância considerada em cada item pelos outros itens, enquanto as comunalidades de extracção são estimativas da variância em cada item considerados pelos fatores na solução fatorial. Em termos práticos, valores baixos, inferiores a 0,4, não se apresentam interessantes para a solução fatorial e como tal foram retirados da análise.

Os itens retirados devido a este facto encontram-se apresentadas na tabela 16.

Tabela 16. Itens retirados devido a fracas comunalidades.

Consegue poupar para a sua reforma?	0,237
Controla a sua poupança de forma a liquidar os seus créditos bancários?	0,272
Os seus amigos consideram que deve	0,299
Não me vou abaixo com facilidade	0,380
Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para a reforma?	0,322
Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para as compras de valor elevado	0,336
Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para a aquisição ou reconstrução de uma casa	0,388
Prentende efetivamente poupar para fazer face a imprevistos?	0,273

### 3.4.3. Fiabilidade

A fiabilidade pode ser descrita como o grau de consistência dos resultados da análise ao longo do tempo ou questões que, se apresentam para mensurar determinado conceito (Crato e Brewer, 2002).

No que se refere a este ponto, a análise foi efectuada através do Alfa de Cronbach ( $\alpha$ ) para o conjunto de indicadores de cada escala.

Segundo valores observados na tabela 17, a variável referente à perceção do indivíduo em cumprir determinada ação, otimismo, assim como a atitude a longo prazo são as que apresentam os valores mais fiáveis. Tal significa existir uma consistência interna significativa entre as variáveis de cada constructo. Deste modo é expectável que, os indivíduos que tenham respondido a uma questão num determinado sentido o tenham feito também nas outras do mesmo constructo e vice-versa. Já a variável referente à poupança de curto e de longo prazo são consideradas de baixa fiabilidade (Nunnally, 1978).

De acordo com as recomendações sugeridas verifica-se que os itens utilizados para medir as variáveis a aplicar no modelo estão dentro dos valores recomendados.

Analisando o critério dos valores próprios, é aceite que se devem reter os fatores com valores próprios superiores a 1, o que significa que poderá ser definido um ou vários componentes que estejam associados às diversas questões. Como limitação deverá ser referido que na variável intenções foi definido como pretendido 2 fatores por oposição a 3 que apresentavam valores próprios superiores a 1. Quando justificado por uma questão de interpretação da associação, foi efetuada a rotação como no caso da perceção das normas subjetivas, atitudes e intenções.

A variância explicada pelos respectivos modelos variou entre 52,59% (Poupança de longo prazo) e os 69,78% (Perceção das normas subjetivas).

Tabela 17. Análise fatorial e coeficiente Alfa de Cronbach.

Variável	Item	Peso Fatorial		Variância explicada	Valor próprio	Alfa de Cronbach
		F1	F2			
Perceção do Indivíduo em cumprir determinada ação	Controla a sua poupança para que possa adquirir bens de elevado valor?	0,794		56,47%	2,824	0,787
	Controla a sua poupança para que possa ir de férias?	0,728				
	Controla a sua poupança para que possa adquirir uma casa ou remodelara actual?	0,734				
	Controla a sua poupança para fazer face a imprevistos?	0,679				
	Controla a sua poupança para que possa realizar outras compras?	0,814				
Perceção das normas subjetivas	Os seus familiares mais proximos consideram que deve	0,845		38,86% (F1) ; 30,92% (F2)	1,943 (F1) ; 1,546 (F2)	0,621
	As pessoas que admira consideram que deve	0,834				
	A sociedade considera que deve		0,877			
	O Governo considera que deve		0,868			
	As pessoas importantes para si	0,720				

Variável	Item	Peso Fatorial		Variância explicada	Valor próprio	Alfa de Cronbach
		F1	F2			
Atitude de curto prazo	Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor	0,874		37,22% (F1) ; 35,83% (F2)	1,489 (F1) ; 1,433 (F2)	0,586
	Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) permitir-lhe-á fazer face às suas responsabilidades familiares		0,821			
	Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor	0,839				
	Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) para que possa comportar as suas responsabilidades familiares é		0,856			
Atitude de longo prazo	Poupar a longo prazo (>1 ano) pode possibilitar-lhe uma reforma segura	0,776		28,16% (F1) ; 26,15% (F2)	2,253 (F1) ; 2,092 (F2)	0,696
	Poupar a longo prazo (>1 ano) pode facilitar-lhe a aquisição de uma casa ou remodelação da actual	0,783				
	Gastar de imediato (no espaço de um mês) todo o seu rendimento mensal permitirá melhorar o seu estilo de vida		0,598			
	Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) o seu rendimento mensal sem intuito de poupança faz-lhe sentir bem		0,731			
	Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que se possa reformar confortavelmente é	0,745				
	Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que possa adquirir uma casa ou remodelar a actual é	0,670				
	Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) todo o seu rendimento mensal permitirá melhorar o seu estilo de vida é		0,761			
	Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) o seu rendimento mensal sem intuito de poupança é		0,712			

Variável	Item	Peso Fatorial		Variância explicada	Valor próprio	Alfa de Cronbach
		F1	F2			
Intenções	Pretende efectivamente poupar para adquirir bens de elevado valor?	0,744		29,95% (F1) ; 29,49% (F2)	2,106 (F1) ; 1,460 (F2)	0,623
	Pretende efectivamente poupar para liquidar créditos bancários?		0,749			
	Pretende efectivamente poupar para ir de férias?	0,731				
	Pretende efectivamente poupar para adquirir uma casa ou remodelar a actual?		0,764			
	Pretende efectivamente poupar para que possa realizar outras compras?	0,829				
	Pretende efectivamente poupar para a reforma?		0,731			
Otimismo	Sou sempre optimista acerca do meu futuro	0,741		68,34%	2,05	0,762
	Raramente espero que as situações me corram bem	0,869				
	Raramente espero que as situações abonem a meu favor	0,864				
Poupança de curto prazo	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para as compras de valor elevado?	0,812		66,02	1,32	0,482
	Que percentagem do rendimento do ano passado retirou para poupança a a curto prazo (dois meses a 1 ano)?	0,812				
Poupança de longo prazo	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para a reforma?	0,730		52,59%	1,578	0,546
	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para aquisição ou reconstrução de uma casa?	0,701				
	No conjunto, qual a percentagem do rendimento do ano passado poupou tendo em vista o longo prazo (mais de 1 ano)?	0,743				

#### 3.4.4. Modelo de medida

No presente estudo usou-se o método PLS para testar as relações entre as variáveis latentes. Numa primeira fase foi estimado o modelo de medida para purificar as escalas e numa segunda etapa foi estimado o modelo estrutural, permitindo testar as hipóteses em estudo.

A forma como as variáveis latentes são medidas é determinada pelo modelo de medida confirmatório.

A teoria deve suportar a existência das variáveis latentes de um construto para que o modelo de equações estruturais possa fazer sentido (Bentler e Chou, 1987). Os construtos teóricos têm em comum o facto de serem variáveis latentes ou seja, não são observáveis diretamente. Por sua vez os itens de medida das escalas são denominados de variáveis manifestas que refletem as variáveis latentes.

Assim, impõe-se a realização de uma análise fatorial confirmatória sendo que os resultados são apresentados nas tabelas 18 e 19 sendo que os mesmos contribuem para a determinação dos itens que cada construto deve ter e que devem ser usados na estimação dos modelos na sua forma estrutural.

Tabela 18. Produto de medida modelo principal

Variável	Item	Pesos Fatoriais do modelo
Otimismo	Sou sempre optimista acerca do meu futuro	0,942
	Raramente espero que as situações abonem a meu favor	0,711
	Raramente espero que as situações me corram bem	0,663
Perceção do Indivíduo em cumprir determinada ação	Controla a sua poupança para que possa adquirir bens de elevado valor?	0,773
	Controla a sua poupança para que possa ir de férias?	0,726
	Controla a sua poupança para que possa adquirir uma casa ou remodelar a actual?	0,822
	Controla a sua poupança para fazer face a imprevistos?	0,646
	Controla a sua poupança para que possa realizar outras compras?	0,740

Variável	Item	Pesos Fatorias do modelo
Intenções	Pretende efectivamente poupar para adquirir bens de elevado valor?	0,615
	Pretende efectivamente poupar para ir de férias?	0,509
	Pretende efectivamente poupar para adquirir uma casa ou remodelar a actual?	0,792
	Pretende efectivamente poupar para a reforma?	0,646
Poupança de longo prazo	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para a reforma?	0,698
	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para aquisição ou reconstrução de uma casa?	0,688
	No conjunto, qual a percentagem do rendimento do ano passado poupou tendo em vista o longo prazo (mais de 1 ano)?	0,783
Atitude de longo prazo	Poupar a longo prazo (>1 ano) pode possibilitar-lhe uma reforma segura	0,758
	Poupar a longo prazo (>1 ano) pode facilitar-lhe a aquisição de uma casa ou remodelação da actual	0,833
	Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que se possa reformar confortavelmente é	0,714
	Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que possa adquirir uma casa ou remodelar a actual é	0,675
Perceção das normas subjetivas	A sociedade considera que deve	1,000
GoF relativo = 0,710		

Ambos os modelos (principal e secundário) apresentam um bom ajustamento com um Goodness of fit Index relativo de 0,710 e 0,894 respetivamente.

tabela 19. Produto de medida modelo secundário

Variável	Item	Peso Fatorial
Atitude de curto prazo	Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor	0,823
	Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) permitir-lhe-á fazer face às suas responsabilidades familiares	0,504
	Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor	0,814
Poupança de curto prazo	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para as compras de valor elevado?	0,773
	Que percentagem do rendimento do ano passado retirou para poupança a a curto prazo (dois meses a 1 ano)?	0,848
Poupança de longo prazo	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para a reforma?	0,630
	Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para aquisição ou reconstrução de uma casa?	0,596
	No conjunto, qual a percentagem do rendimento do ano passado poupou tendo em vista o longo prazo (mais de 1 ano)?	0,880
GoF relativo = 0,894		

### 3.4.5. Modelo de Equações Estruturais

Após a verificação da qualidade dos ajustamentos foi estimado o modelo estrutural proposto de modo a verificar se as hipóteses de pesquisa são ou não confirmadas.

Tabela 20. Modelos Estruturado Estimado

Hipoteses	Estimativa*	Valor P	Conclusão
H1: Otimismo -> Perceção de cumprir determinada ação (+)	0,154	0,012	Suportada
H2: Perceção das normas subjetivas -> Atitude longo prazo (+)	- 0,179	0,030	Não suportada
H3: Perceção em cumprir determinada ação -> Intenções (+)	0,426	0,000	Suportada
H4: Atitude longo prazo -> Intenções (+)	0,169	0,002	Suportada
H5: Perceção de cumprir determinada ação -> Poupança longo prazo (+)	0,338	0,000	Suportada
H6: Intenções -> Poupança longo prazo (+)	0,072	0,266	Suportada
H7: Atitude curto prazo -> Poupança de curto prazo (+)	0,265	0,000	Suportada
H8: Poupança curto prazo -> Poupança longo prazo (+)	0,439	0,000	Suportada

\*Nível de significância de 5%.

Tabela 21. Indicadores do ajustamento do Modelo Estruturado Estimado

Indicadores do ajustamento	R <sup>2</sup>
Perceção do indivíduo em cumprir determinada ação	0,024
Atitude de poupança de longo prazo	0,032
Intenções	0,244
Poupança de curto prazo	0,700
Poupança de longo prazo	0,142

Nível de significância de 5%.

Após a estimação do modelo estrutural é possível concluir que todas as hipóteses são suportadas pelo modelo com exceção da segunda hipótese.

Desde modo, é possível aferir que existe uma relação positiva entre a variável otimismo e a perceção dos indivíduos em cumprirem determinada ação; a perceção dos indivíduos em cumprir determinada ação e as suas intenções; a atitude perante a poupança de longo prazo e as intenções; a perceção dos indivíduos em cumprirem determinada ação e a poupança de longo prazo; as intenções de poupar e a poupança de longo prazo; a atitude perante a poupança e a poupança de curto prazo e por último a poupança de curto prazo relativamente à poupança de longo prazo. Assim, um aumento dos valores das variáveis iniciais traduz-se expectavelmente num aumento das segundas.

Não verificada foi a hipótese que um aumento da perceção das normas subjetivas promova que a atitude perante a poupança de longo prazo aumente.

Com exceção de uma, todas as hipóteses demonstradas são consideradas estatisticamente significativas pois apresentam um valor de P inferior a 0,05. Destaque para a capacidade da poupança a curto prazo em explicar a poupança a longo prazo e a perceção dos indivíduos em cumprir determinada ação e as suas intenções.

A exceção é feita à hipótese seis (intenções perante a poupança de longo prazo) que apresenta-se como a estatisticamente menos relevante.

Todas as variáveis escolhidas para explicar o comportamento de poupança, nomeadamente a perceção dos indivíduos em cumprir determinada ação, as intenções, a atitude perante a poupança de curto prazo (neste caso face à poupança de longo prazo) apresentaram-se como determinantes do comportamento de poupança

Graficamente e segundo o modelo de equações estruturais podemos visualizar os determinantes dos vários constructos em estudo.

Figura 4. Modelo Primário estimado.

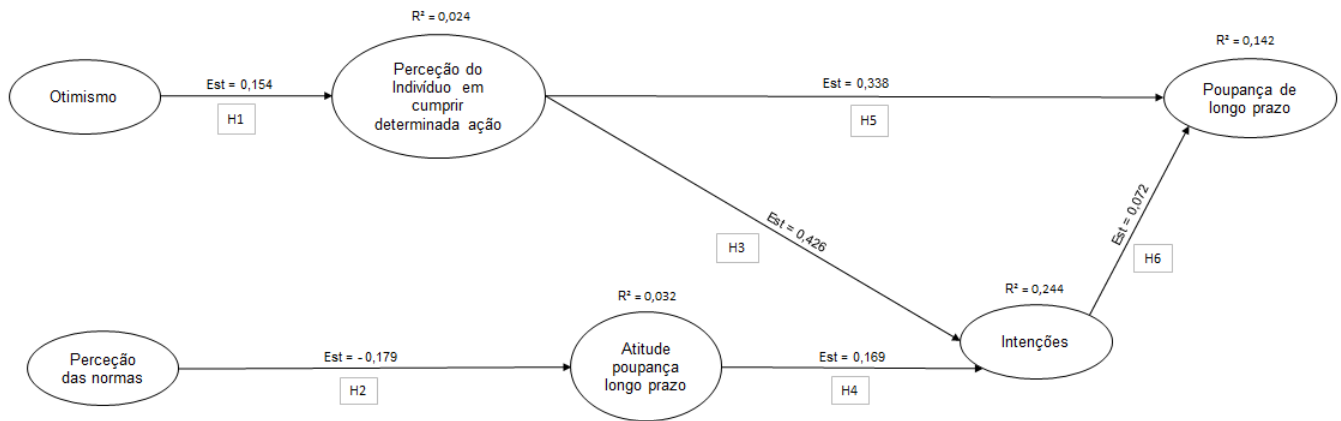
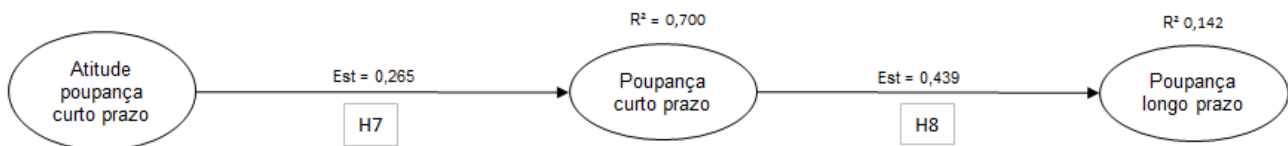


Figura 5. Modelo Secundário estimado.



## 4. Conclusão

No presente trabalho propôs-se analisar o comportamento de poupança num universo Universitário e determinar se, a perceção dos indivíduos em cumprir determinada tarefa, as suas intenções e atitudes perante a poupança são variáveis explicativas desse mesmo comportamento. Para atribuir robustez ao estudo foi também objetivo analisar se o otimismo poderá influenciar a perceção dos indivíduos em cumprir determinadas ações, se a perceção das normas subjetivas tem capacidade de explicar as atitudes perante a poupança de longo prazo e se estas contribuem para explicar as intenções.

Em paralelo foi realizada uma análise com vista à determinação se as atitudes dos indivíduos perante a poupança de curto prazo permite antecipar comportamentos também de poupança de longo prazo e se estes mesmos comportamentos são promotores de comportamentos de poupança de longo prazo.

Para tal foi utilizado um modelo integrado que, com base em modelos reconhecidos como a teoria do ciclo de vida e o rendimento permanente, tem vindo a ser cada vez mais aplicado pelo modo positivo como tem respondido às lacunas específicas de cada um dos modelos anteriores, entre outros.

No primeiro capítulo foi apresentado um enquadramento do tema e a justificação para o seu desenvolvimento. Vários objetivos foram estabelecidos e variáveis determinadas com vista a permitir um conhecimento mais aprofundado dos motivos geradores de poupança.

No segundo capítulo para além de procurar esclarecer como deve ser interpretado o comportamento de poupança para efeitos deste estudo, foram abordadas as principais teorias e respetivos modelos que estiveram na sua origem.

No terceiro capítulo é definida uma metodologia onde assenta a caracterização dos objetivos, hipóteses, questionário e métodos estatísticos a usar no modelo apresentado.

No quarto capítulo foram apresentadas as principais conclusões deste estudo mediante a análise de dados.

No quinto e sexto capítulos foram apresentadas as limitações e sugestões de pesquisa futura respetivamente.

O estudo revelou que existem fatores que permitem prever comportamentos de poupança.

A perceção que um indivíduo possa ter relativamente à sua capacidade em conduzir atos de poupança independentemente do fim a que se destina é um fator conducente à capacidade desse mesmo indivíduo concretizar essa poupança e, em particular, em poupar com vista à concretização de objetivos de longo prazo.

Também a capacidade demonstrada por indivíduos em poupar com algum intuito de curto prazo é um fator promotor da sua poupança a longo prazo.

Por sua vez, as atitudes de cada indivíduo relativas à poupança a curto prazo, sobre a forma de como cada consumidor interpreta este comportamento, diz-nos que as pessoas com uma atitude mais positiva face aos benefícios que podem ser retirados pela realização de comportamento de poupança a curto prazo têm tendência para efetivamente exercer tais comportamentos.

Outro fator em estudo, o otimismo, apresentou-se como indicador da perceção individual da capacidade de levar a cabo comportamentos de poupança embora os valores apresentados não sejam muito fortes.

Também foi curioso constatar que as intenções de conduzir comportamentos de poupança podem ser influenciadas em particular, pela perceção do indivíduo de que realiza tal poupança mas também pela sua atitude de poupança a longo prazo.

Por uma questão de fiabilidade dos dados, fica por concluir quanto à capacidade das intenções dos indivíduos promoverem comportamentos de poupança de longo prazo.

Perante a literatura referenciada no segundo capítulo foi conseguido com este trabalho corroborar diversos estudos prévios dos quais começo por destacar algumas similitudes com o reconhecimento de que o comportamento de poupança assumido não depende exclusivamente das condições económicas dos consumidores (Katona, 1974, Keynes, 1936); existem fatores psicológicos como o auto-controlo (Lunt e Livingston, 1991), atitudes, otimismo, intenções/disposição que apresentam uma importância determinante no comportamento de poupança (Warneryd e Elgar, 2003).

Também os motivos para a condução de comportamento de poupança estiveram de acordo com algumas das conclusões de Katona (1975), ao demonstrarem que entre os motivos mais significativos encontramos a aquisição e manutenção de habitação (Canova, Rattazi e Webley, 2005), férias e a capacidade de fazer face a imprevistos ou emergências.

Embora diversas destas conclusões sejam partilhadas por Keynes (1936) a poupança para a aquisição de bens de elevado valor ou prevenção perante a possibilidade de compras futuras é um ponto comum deste trabalho com o anterior.

Tal como Weil (1993), foi possível concluir que um dos motivos determinantes da poupança está relacionado com a noção de risco, ou seja, a capacidade de fazer face a imprevistos.

Deverá ser notado que a perceção sobre o controlo comportamental e a poupança efetiva bem como a relação entre a poupança de curto com o longo prazo foram igualmente conclusões do estudo conduzido por Cassandra Well (2000).

Deve ser referido o possível impacto nos resultados do momento atual bem como do universo em estudo, em particular por ter sido conduzido em Portugal. Estas considerações não deverão ser interpretadas como absolutas e definitivas mas analisadas à luz de um processo contínuo estabelecido entre os indivíduos e os diversos fatores em análise.

## **5. Limitações**

Uma das limitações deste estudo deve-se ao universo de indivíduos. O mesmo foi participado por 292 indivíduos que após filtragem se traduziu em 267 pessoas de algum modo relacionadas com o mundo universitário e devidamente condicionadas nas suas características como se apresentou no terceiro capítulo.

A consideração por amostragem limita assim o potencial de generalização para o universo em estudo.

## 6. Sugestão de pesquisa futura

Após conclusão deste estudo de investigação apresentam-se algumas sugestões para desenvolvimentos futuros.

No atual contexto nacional importa notar que também tendo presente os baixos salários quando comparados com os de outros países europeus, alguma poupança relativa e significativa pode estar a ser realizada para fazer face a despesas com os filhos, onde também se inclui a educação. Tal foi previsto por Katona (1975) embora não tenha sido considerado no presente estudo.

Uma vez que os mais referenciados estudos demonstram que para além das variáveis quantitativas relativamente fáceis de mensurar, existem diversos fatores psicológicos que afetam as decisões e o próprio consumo dos indivíduos, apresenta-se para mim como expectável, que as principais variáveis qualitativas devessem ser interpretadas e mais discutidas como fatores determinantes da poupança dos consumidores. Deste modo, e tendo presente a realização de estudos ao comportamento global e com destaque pela componente económica das famílias portuguesas nomeadamente através dos censos, entendo que deveria existir particular interesse na inserção de questões que, de um modo indireto ou qualitativo, permitissem aferir com maior fialilidade e previsibilidade sobre as intenções de consumo e poupança dos portugueses. Desta forma, talvez existissem ganhos de interpretação e rigor na determinação de comportamentos económicos aparentemente carentes de explicação económica racional, pois levanta-se a questão se, em diversos casos estatisticamente relevantes, possa existir uma preponderância de ordem psicologia e de afirmação social sobre fatores económicos.

## 7. Bibliografia

Ando, A. e Modigliani, F. (1963), "The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate implications and Tests", *American Economic Review*, 53(1): 55-84.

Ashton, R., e Roberts, M.L. (2005). *Effects of dispositional motivation on knowledge and performance in accounting*, Working paper, Duke University.

Attanasio, O. P., e Weber, G. (2010), "Consumption and saving: Models of inter-temporal allocation and their implications for public policy", *Journal of Economic Literature*, 48, 693-751.

Baumeister, R., F. (2002), "Yielding to Temptation: Self-Control Failure, Impulsive Buying, and Consumer Behavior", *Journal of Consumer Research*, 28 (3), 670-76.

Baumeister, R. F., e Vohs, K. D. (2007), "Self-Regulation, Ego Depletion, and Motivation", *Social and Personality Psychology Compass*, 1, 1-14.

Bayuk, Julia Belyavsky (2010), "Planning to Save Money Seems to be a Good Thing: But is it Always?", *Advances in Consumer Research*, Volume 37.

Bentler, P.M., e Chou, C. (1987), "Practical Issues in Structural Modeling", *Sociological Methods & Research*, Sage Publications, Inc., vol. 16 N°1, August, 78-117.

Bewley, T. (1977), "The permanent income hypothesis: A theoretical formulation", *Journal of Economic Theory*, 16(2): 252-292.

Brewer, M., e B., & Crato, W., D. (2002), *Principles and Methods of Social Research*, London; LEA.

Browning, M., Lusardi, A. (1996), "Household savings: Micro theories and micro facts", *Journal of Economics Literature*, 34, 1797-1855.

Bucks, B., Kennickell, A., e Moore, K. (2006), *Recent changes in US Family Finances: Evidence from the 2001 and 2004 Survey of Consumer Finances*, Federal Reserve Board, Division of Research and Statistics.

Burton, Dawn (2001), "Saving and Investment Behaviour in Britain: More Questions than Answers", *The Service Industries Journal*, Vol. 21, Nº3, 130-146.

Canova, L. Rattazzi, A., e Webley, P. (2005), "The hierarchical structure of saving motive", *Journal of Economic Psychology*, 26(1), 21-34.

Cerny, C.A., e Kaiser, H.F, (1977). "A study of a measure of sampling adequacy for factor-analytic correlation matrices", *Multivariate Behavioral Research*, 12(1), 43-47.

Cho, H, Soo (2009), *Role of Saving Goals in Savings Behavior: Regulatory Focus Approach*, UMI.

Devaney, S., Anong, S., e Whirl, S. (2007), "Household Savings Motives", *Journal of Consumer Affairs*, 41(1), 174-186.

Dziuban, C. D., & Shirkey, E. C.,(1974),"When is a correlation matrix appropriate for factor analysis?", *Psychological Bulletin*, 81, 358-361.

Estudos da Comissão de Mercado de valores Mobiliários (Estudo nº1 Março 2009), *O Comportamento dos Investidores Não Residentes durante a Crise Financeira na Euronext Lisbon*, CMVM.

Fidelidade Mundial e Império Bonanza (2011), *ICR Índice de Consciência para a Reforma*, Estudos Fidelidade Mundial e Império Bonanza.

Friedman, M. (1957), *A theory of the consumption function*, Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Guiso L., Jappelli T., e D. Terlizzese (1992),"Earnings uncertainty and precautionary saving", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 30, 2 Novembro, pag. 307-337.

Hastie, R., e Dawes, R.M. (2001), *Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making*, Thousand Oaks: Sage Publications.

Heaton, J., B. (2002), “Managerial optimism and corporate finance”, *Financial Management*, 31, 33-45.

Higgins, E.T. (1987),” Self discrepancy: A theory relating self and affect”, *Psychological Review*, 94 (3), 319-340.

Inese Esenvalde (2010), *Psychological predictors of Savings Behavior: Contrasting the impact of optimism and burnout on Self-control, achievement motivation and savings behavior*, UMI.

Instituto Nacional de Estatística (2011), *As Pessoas 2009*, INE Statistics Portugal.

Instituto Nacional de Estatística (2013),”Perspectiva económico-social Nacional”, [www.ine.pt](http://www.ine.pt), Extraído a 17 de Fevereiro 2013.

Kahneman, D., e Tversky, A. (1979), “Prospect Theory: An analysis of decision under risk”, *Econometrica*, 47, 263-292.

Kaiser, H.F. (1970),“A second generation Little Jiffy”, *Psychometrika*, 35, 401-415.

Katona, George (1974), “Psychology and Consumer Economics”, *Journal of consumer Research*, Vol. 1, June1974,1-1.

Katona, George (1975), *Psychological Economics*,New York: Elsevier Scientific Publishing Company, Inc.

Katona, George e Eva Mueller (1958), *Consumer Response to Income Increases*, Washington: The Brookings Institution.

Katona, George et Al (1972), *Survey of Consumer Finances, annual monographs 1960-1972*, Ann Arbor: Institute for Social Research, Survey Research Center, University of Michigan.

Kessler, D., Perelma, S. e Pestieau, P. (1993), "Savings behavior in 17 OECD countries", *Review on Income and wealth*, (39), 37-43.

Keynes, J. M. (1936), *The general theory of employment interest and money*, London: Macmillan.

Lewis, Kurt et Al. (1944), *Level of Aspiration in J. McV. Hunt, Personality and Behavior Disorders*, New York: Ronald Press Company.

Lunt, P. e Livingstone, S., M. (1991), "Psychological, social and economic determinants of saving: comparing recurrent and total savings", *Journal of Economics Psychology*, 12, 621-641.

Lusardi, A. (1998), "On the Importance of the Precaution Saving Motive", *American Economic Association*, 88: 449-453.

Luthans, F. (2002), "Positive organizational behavior: Developing and managing psychological strengths", *Academy of Management executive*, 16, 57-72.

Marshall, A. (1947), *Principles of economics: An introductory volume*, London: Macmillan (Original publicado em 1890).

Maslach, C. (2001), "What have we learned about burnout and health?", *Psychology and health*, 16, 607-11.

Meade, J.E. (1958), "Is the National Debt a Burden?", *Oxford Economic Papers*, 10 1958, 166.

Modigliani, F., e Brumberg, R. (1954), "Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data", In K.K. Kurihara, *Post Keynesian economics*(p. 388-436), New Brunswick: Rutgers University Press.

Netemeyer, R., G., Burton, S. e Johnston, M. (1991), "A comparison of two models for the prediction of volitional and goal-directed behaviors: a confirmatory analysis approach", *Social Psychology Quarterly*, 54, 87-100.

Nunnally, J.C., (1978), “Psychometric Theory”, 2ª edição, McGraw-Hill, Inc.

Nyhus, E., K., e Webley, P. (2001), “The role of Personality in Household Savings and Borrowing Behavior”, *European Journal of Personality*, 15, 85-103.

O’Neill, B., Xiao, J., Bristow, B., Brennam, P., e Kerbel, C. (2000), “Successful financial goal attainment: Perceived resources and obstacles”, *Financial Counseling and Planning*, 11(1), 1-12.

Robinson, D., T., e Puri, M. (2005), *Optimism and Economic Choice*, AFA Boston Meetings Paper.

Ryan, M., R., & Deci, E., I. (2008), “From ego depletion to vitality: Theory and findings concerning the facilitation of energy available to the self”, *Social and Personality Psychology Compass*, 2(2), 702-717.

Shefrin, Hersch M. e Ricard H. Thaler (1988), “The Behavioral Life-Cycle Hypotesis”, *Economic Inquiry*, 26 Outubro 1988, 609-643.

Thaler, Richard H. e Shmolo Benartzi (2004), “Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving”, *The Journal of Political Economy*, 112, 164-88.

Trope, Yaacov e Nira Liberman (2010), “Temporal Construal”, *Psychological Review*, 110, 403-421.

USA Today (1997), *Debt grows, and risk*, USA Today (Janeiro 21, BL).

Warneryd, K., E. e Elgar, E.(2003), “Stock Market Psychology”, *Journal of Socio-Economics*, 32 (2), 229-230.

Warneryd, K., E., (1989), *The psychology of saving: a study on economic psychology*, Gheltenham, Uk.: Edward Elgar Publishing Limited.

Warneryd, K., E., (1996), *Saving attitudes and saving behavior, Social and Economic Representations*, Roland-Levy, C. IAREP 21st Colloquim, University Rene Decartes.

Wells, Cassandra (2000), *An integrative model of psychological and economic factors to better predict consumer saving behavior*, UMI.

Weil, P. (1993), “Precautionary Savings and Permanent Income Hypotesis”, *The Review of Economic Studies*, Oxford Journals, 60(2): 367-383.

Xiao, J. J., e Anderson, J. (1997), “Hierarchical Financial Needs Reflected by Households Financial Asset Shares”, *Journal of Family and Economic Issues*, 18(4), 333-355.

Xiao, J. J., e Noring, F. (1994), “Perceived saving motives and hierarchical financial needs”, *Financial Counseling and Planning*, 5(1), 25-44.

## 8. Anexos

### Anexo 1. Questionário



\*Obrigatório

Para mim poupar representa:

Neste inquérito, a poupança deve ser considerada como o comportamento que envolve a locação de dinheiro para uso futuro, nomeadamente, planos conta-poupança, PPR's e investimentos financeiros.

Refira o(s) produto(s) de poupança que possui: \*

- Não possuo
- Depósitos de curto prazo (Até 2 anos)
- Depósitos de longo prazo (mais de 2 anos)
- Conta poupança-reforma
- Acções
- Obrigações
- Fundos de investimento
- Outros investimentos financeiros
- Outra:

Caso possua um produto poupança-reforma, por favor indique qual(s) a(s) instituição(s) financeira(s):

- Caixa Geral de Depositos
- Millennium BCP
- Santander Totta
- BPI
- Banif
- Barclays
- Caixa Agricola
- Deutsche Bank
- Activo bank
- Montepio
- BES
- Banco Best
- BBVA
- Outra:

### I. Usando a seguinte escala, por favor indique qual a implicação do comportamento em questão no resultado apresentado:

1. Poupar a longo prazo (mais de um ano) pode possibilitar-lhe uma reforma segura. \*

1 2 3 4 5 6 7

Pouco provável        Muito provável

2. Poupar a longo prazo (mais de um ano) pode facilitar-lhe a aquisição de uma casa ou remodelação da actual. \*

1 2 3 4 5 6 7

Pouco provável        Muito provável

3. Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor. \*

p.ex. jóias, electrodomésticos, viatura..

1 2 3 4 5 6 7

Pouco provável        Muito provável

4. Gastar de imediato (no espaço de um mês) todo o seu rendimento mensal permitirá melhorar o seu estilo de vida. \*

1 2 3 4 5 6 7

Pouco provável        Muito provável

5. Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) permitir-lhe-á fazer face às suas responsabilidades familiares. \*

1 2 3 4 5 6 7

Pouco provável        Muito provável

6. Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) o seu rendimento mensal sem intuito de poupança faz-lhe sentir bem. \*

1 2 3 4 5 6 7

Pouco provável        Muito provável

**II. Usando a seguinte escala, por favor indique como se sente relativamente às afirmações que se seguem:**

**7. Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que se possa reformar confortavelmente é \***

1 2 3 4 5 6 7

---

Mau        Bom

**8. Poupar a longo prazo (mais de um ano) para que possa adquirir uma casa ou remodelar a actual é \***

1 2 3 4 5 6 7

---

Mau        Bom

**9. Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) pode possibilitar-lhe a aquisição de bens de elevado valor \***

p.ex. jóias, electrodomésticos, viatura..

1 2 3 4 5 6 7

---

Mau        Bom

**10. Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) todo o seu rendimento mensal permitirá melhorar o seu estilo de vida é \***

1 2 3 4 5 6 7

---

Mau        Bom

**11. Poupar a curto prazo (dois meses a 1 ano) para que possa comportar as suas responsabilidades familiares é \***

1 2 3 4 5 6 7

---

Mau        Bom

**12. Gastar de imediato (no espaço de 1 mês) o seu rendimento mensal sem intuito de poupança é \***

1 2 3 4 5 6 7

---

Mau        Bom

**III. Usando a seguinte escala, por favor indique o quanto as pessoas indicadas em cada uma das seguintes frases querem que você faça:**

No que respeita a poupar, o quanto quer fazer em relação a:

**1. Os seus amigos consideram que deve \***

1 2 3 4 5 6 7

Poupar pouco        Poupar muito

**2. Os seus familiares mais próximos consideram que deve \***

1 2 3 4 5 6 7

Poupar pouco        Poupar muito

**3. As pessoas que admira consideram que deve \***

1 2 3 4 5 6 7

Poupar pouco        Poupar muito

**4. A sociedade considera que deve \***

1 2 3 4 5 6 7

Poupar pouco        Poupar muito

**5. O Governo considera que deve \***

1 2 3 4 5 6 7

Poupar pouco        Poupar muito



**A minha poupança**

\*Obrigatório

**As pessoas importantes para si \***

1 2 3 4 5 6 7

Poupar pouco        Poupar muito

**IV. Usando a seguinte escala, por favor indique o quanto considera que controla as situações que se seguem:**

**1. Consegue poupar para a sua reforma? \***

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente        Concordo totalmente

**2. Controla a sua poupança para que possa adquirir bens de elevado valor? \***

p.ex. jóias, electrodomésticos, viatura..

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente        Concordo totalmente

**3. Controla a sua poupança de forma a liquidar os seus créditos bancários? \***

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente        Concordo totalmente

**4. Controla a sua poupança para que possa ir de férias? \***

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente        Concordo totalmente

**5. Controla a sua poupança para que possa adquirir uma casa ou remodelar a actual? \***

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente        Concordo totalmente

**6. Controla a sua poupança para fazer face a imprevistos? \***

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente        Concordo totalmente

**7. Controla a sua poupança para que possa realizar outras compras? \***

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente        Concordo totalmente

**V. Usando a seguinte escala, por favor indique se planeia poupar para os seguintes fins no próximo ano:**

**1. Pretende efectivamente poupar para adquirir bens de elevado valor? \***

p.ex. jóias, electrodomésticos, viatura...

1 2 3 4 5 6 7

Decididamente não        Sim de certeza

**2. Pretende efectivamente poupar para liquidar créditos bancários? \***

1 2 3 4 5 6 7

Decididamente não        Sim de certeza

**3. Pretende efectivamente poupar para ir de férias? \***

1 2 3 4 5 6 7

Decididamente não        Sim de certeza

**4. Pretende efectivamente poupar para adquirir uma casa ou remodelar a actual? \***

1 2 3 4 5 6 7

Decididamente não        Sim de certeza

**5. Pretende efectivamente poupar para fazer face a imprevistos? \***

1 2 3 4 5 6 7

Decididamente não        Sim de certeza

**6. Pretende efectivamente poupar para que possa realizar outras compras? \***

1 2 3 4 5 6 7

Decididamente não        Sim de certeza

**7. Pretende efectivamente poupar para a reforma? \***

1 2 3 4 5 6 7

Decididamente não        Sim de certeza

**VI. Usando a seguinte escala, por favor indique qual a percentagem do seu rendimento que conseguiu poupar no ano passado:**

**1. Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para a reforma? \***

- 0%
- >0 até 2%
- >2 até 5%
- >5 até 10%
- >10 até 15%
- >15 até 20%
- >20%

**2. Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para as compras de valor elevado? \***

- 0%
- >0 até 2%
- >2 até 5%
- >5 até 10%
- >10 até 15%
- >15 até 20%
- >20%

3. Que percentagem do rendimento do ano passado retirou para poupança a a curto prazo (dois meses a 1 ano)? \*

- 0%
- >0 até 2%
- >2 até 5%
- >5 até 10%
- >10 até 15%
- >15 até 20%
- >20%

4. Que percentagem do rendimento do ano passado poupou para aquisição ou reconstrução de uma casa? \*

- 0%
- >0 até 2%
- >2 até 5%
- >5 até 10%
- >10 até 15%
- >15 até 20%
- >20%

5. No conjunto, qual a percentagem do rendimento do ano passado poupou tendo em vista o longo prazo (mais de 1 ano)? \*

- 0%
- >0 até 2%
- >2 até 5%
- >5 até 10%
- >10 até 15%
- >15 até 20%
- >20%

**VII. Por favor leia cada uma das seguintes afirmações e responda sem hesitar (não há respostas certas ou erradas).**

1. Perante períodos difíceis geralmente espero o melhor \*

- Discordo totalmente
- Discordo
- Concordo
- Concordo totalmente

2. Se houver a possibilidade de alguma coisa correr mal, ela correrá \*

- Discordo totalmente
- Discordo
- Concordo
- Concordo totalmente

3. Sou sempre otimista acerca do meu futuro \*

- Discordo totalmente
- Discordo
- Concordo
- Concordo totalmente

**4. Raramente espero que as situações abonem a meu favor \***

- Discordo totalmente
- Discordo
- Concordo
- Concordo totalmente

**5. Não me vou abaixo com facilidade \***

- Discordo totalmente
- Discordo
- Concordo
- Concordo totalmente

**6. Raramente espero que as situações me corram bem \***

- Discordo totalmente
- Discordo
- Concordo
- Concordo totalmente



\*Obrigatório

**De modo a melhor interpretar as suas respostas a este inquérito, por favor responda às seguintes questões sobre si mesmo.**

**Sexo \***

- Masculino
- Feminino

**Idade \***

Qual a cidade onde reside? \*

Estado civil \*

- Solteiro
- Casado/União de facto
- Divorciado/Separado
- Viúvo

Nível de escolaridade \*

- 1º Ciclo
- 2º Ciclo
- 3º Ciclo
- Licenciatura/Bacharelato
- Mestrado/Pós-Graduação
- Doutoramento

Para as questões seguintes por favor identifique o número de dependentes que tem nas seguintes categorias. Por favor coloque 0 se não tiver dependentes numa categoria.

Creche / pré-primária / jardim de infância \*

Escola básica / secundária \*

Faculdade \*

A trabalhar mas a viver em casa \*

Estado \*

- Empregado
- Desempregado
- Reformado

Se empregado

- a tempo inteiro
- a tempo parcial

**Número de pessoas do agregado familiar \***

**Vive em \***

- Casa própria
- Casa arrendada
- casa dos pais

**Qual foi o seu rendimento total no ano passado? Se casado, não inclua o rendimento do seu cônjuge. \***

- 0 a 7.000€
- 7.001 a 14.000€
- 14.001 a 24.400€
- 24.401 a 34.800€
- 34.801 a 45.250€
- 45.251 a 55.700€
- 55.701 a 66.150€
- 66.151 a 76.600€
- 76.601 a 87.000€
- Acima de 87.000€

Nunca envie palavras-passe através dos Formulários Google.

Tecnologia do [Google Docs](#)

[Denunciar abuso](#) - [Termos de Utilização](#) - [Termos adicionais](#)