

DIZ-ME PORQUE POUPAS DIR- TE-EI COMO TE COMPORTAS: UMA ANÁLISE DAS MOTIVAÇÕES E DOS COMPORTAMENTOS DE POUPANÇA EM PORTUGAL

TELL ME HOW DO YOU SAVE, AND I WILL TELL YOU HOW YOU BEHAVE: AN ANALYSIS OF THE MOTIVATIONS AND BEHAVIOR OF SAVING IN PORTUGAL

RESUMO Embora Portugal seja um país onde tradicionalmente se mantinham elevados níveis de poupança, essa tendência esbateu-se na década passada, fruto de factores diversos e de uma realidade sócio-económica menos favorável. Todavia, na presente conjuntura económica reveste-se de particular importância a adopção de comportamentos de poupança. É, por isso, necessário compreender claramente os factores que estão na sua origem. Neste estudo, que envolveu uma amostra de 835 portugueses, procurámos investigar a relação entre as motivações de poupança e os comportamentos de poupança dos portugueses. Os resultados indicam que as motivações de poupança estão relacionadas com a percepção da capacidade de gestão financeira, com a elaboração de um orçamento familiar e com a frequência de poupança dos agregados familiares em Portugal.

ABSTRACT Traditionally, in Portugal was maintained a high level of savings, albeit this trend has become blurred in the last decade, due to several factors and a less favorable socio-economical situation. The present Portuguese socio-economic environment, marked by a crisis setting, demands a higher attention to savings behavior in order to stimulate it. Therefore, it is important to understand the key variables that are in its origin, either for economists as for policy makers.

In this study, a sample of 835 Portuguese was used to research how saving motives are related to savings behavior in Portugal. The results indicate that saving motives are interconnected with the financial management ability perception, with the household budget and with savings' frequency of the households.

PALAVRAS-CHAVE

Motivos de Poupança, Comportamentos de Poupança, Orçamento Familiar

KEYWORDS

Saving Motives, Saving Behavior, Household Budget

ANA CRISTINA ANTUNES Instituto Politécnico de Lisboa. Portugal

JOÃO PAULO TOMÉ CALADO Instituto Superior de Economia e Gestão. Portugal



1. INTRODUÇÃO

A poupança pode ser entendida como a “abstenção do consumo no presente ou enquanto parte do rendimento disponível que não é utilizado para consumo final pela unidade ou sector institucional” (Garcia, 2005, p.134) e serve, regra geral, duas funções: movimentar dinheiro ao longo do tempo e permitir a gestão do risco. A movimentação do dinheiro ao longo do tempo decorre da própria noção de poupança, que salienta a existência de uma redução do consumo no presente para que se possa consumir mais no futuro, quando for necessário. Ao poupar ou investir o indivíduo ou família envolvem-se numa gestão de risco ao protegerem-se financeiramente de riscos que podem vir a ocorrer, como o desemprego, problemas de saúde, ou outro tipo de situações que envolva dispêndios não previstos.

Esta poupança pessoal, do indivíduo ou da família, pode ser enquadrada numa poupança nacional, que é o produto da poupança pessoal, corporativa e governamental. A poupança nacional pode ter efeitos importantes na economia nacional, na medida em que condiciona o stock disponível de capital para investimento. O investimento pode, em última análise, determinar o nível do rendimento num país (Schneider & Tufano, 2007). Destaca-se assim a relevância de estudos acerca da poupança na actual conjuntura portuguesa.

2. REVISÃO DA LITERATURA

As abordagens teóricas da poupança primam pela heterogeneidade. Com efeito, verifica-se uma pletora de contribuições teóricas de teor diversificado acerca da poupança, que acentuam determinantes, incentivos e constrangimentos diversos aos comportamentos de poupança. A caracterização teórica relativa à poupança a ser efectuada tem em consideração as várias perspectivas e pressupostos de base existentes sobre a poupança e a acumulação de bens, que se traduz em quatro abordagens distintas, a saber: i) abordagem da economia neoclássica ii) abordagem psicológica e sociológica iii) abordagem comportamental e a iv) abordagem institucional.

As teorias mais representativas da abordagem económica neoclássica são a Hipótese do Ciclo de Vida (e.g., Ando & Modigliani, 1963; Modigliani & Ando, 1957, Modigliani & Brumberg, 1954), a Teoria do Rendimento Permanente (e.g., Friedman, 1957) e o Modelo das Gerações Sobrepostas (e.g., Allais, 1947; Samuelson, 1958; Diamond, 1965). As duas primeiras teorias admitem que os indivíduos e os agregados familiares estão preocupados com as oportunidades de consumo a longo prazo, pelo que explicam a poupança e o consumo em termos de rendimento esperado, sendo a poupança encarada enquanto forma de alisar o consumo face a possíveis flutuações futuras de rendimento. Segundo a Hipótese do Ciclo de Vida (HCV) o consumo e a poupança reflectem a idade ou o estágio do ciclo de vida em que o indivíduo se encontra, sendo a reforma o principal *leit motiv* para poupar. Nesta perspectiva o comportamento de poupança resulta do esforço individual para maximizar a utilidade a um nível intertemporal, isto é, ocorre uma afectação do fluxo de rendimentos do indivíduo ao longo da vida, que é feito de

tal modo que os seus padrões de consumo possam ser otimizados durante toda a vida (Ando & Modigliani, 1963; Modigliani & Ando, 1957). A poupança e a riqueza acumuladas servem para compensar variações de rendimento no tempo. Deste modo, todos os recursos (entendidos como resultando da soma dos rendimentos presentes e futuros actualizados com a riqueza líquida corrente) do indivíduo são relevantes para as decisões de consumo, uma vez que o indivíduo planeia a trajectória de consumo a manter ao longo da vida e o modo como irá usar as suas poupanças para maximizar a sua satisfação. A Teoria do Rendimento Permanente (TRP) assume que os indivíduos consomem com base no seu rendimento permanente (o rendimento que esperam vir a auferir ao longo da vida) e não tanto com base no seu rendimento actual. Para explicar os comportamentos de poupança e de consumo na família, Friedman (1957) recorre a duas variáveis: o rendimento permanente e o rendimento transitório. O rendimento permanente refere-se ao valor presente do rendimento ao longo da vida e o rendimento transitório à diferença entre o rendimento medido e o rendimento permanente. Esta teoria admite que as diferenças observadas na poupança e no consumo na família reflectem parcialmente as diferenças nas quotas-partes dos rendimentos permanente e transitório.

O Modelo das Gerações Sobrepostas (e.g., Allais, 1947; Samuelson, 1958) parte da noção que em qualquer momento indivíduos de gerações diferentes estão vivos e podem estabelecer transacções uns com os outros, com cada geração a transaccionar com outras gerações em períodos diferentes da sua vida, embora as gerações ainda por nascer não possam ter as suas preferências registadas nas transacções correntes do mercado (Blanchard & Fischer, 1994). Tal como na Hipótese do Ciclo de Vida, os indivíduos poupam ao longo da vida activa para financiar o consumo na idade de reforma, gerando desta forma um *stock* de capital que irá posteriormente estar disponível.

As teorias psicológicas baseiam-se num esquema E-O-R¹, partindo-se do princípio que os estímulos externos têm efeitos sobre os comportamentos individuais, sendo esta relação mediada por variáveis de carácter psicológico (e.g., Katona, 1975; Strumpel, 1972, 1975; Van Raaij, 1989). Isto significa que as informações recebidas e as mudanças na envolvente influenciam o indivíduo e o seu comportamento económico, sendo os efeitos destes estímulos externos condicionados por variáveis como os motivos, as aspirações e as expectativas (e.g., Strumpel, 1972). Nesta linha Katona (1975) afirma que a poupança resulta de dois factores psicológicos, a capacidade para poupar e a motivação para poupar. A capacidade de poupança apresenta diferenças inter-individuais, já que devido a disporem de recursos económicos limitados ou por necessidades especiais de consumo há indivíduos com mais dificuldade em diferir o consumo do que outros. A motivação de poupança, determinada pelas expectativas e pelos afectos, é um factor igualmente importante, uma vez que a decisão de adiar o consumo requer que o indivíduo esteja motivado para assim proceder. Os determinantes da poupança referidos pelas teorias psicológicas e sociológicas abarcam variáveis de cariz psicológico (e.g. motivos ou aspirações), as experiências passadas de poupança (Furnham, 1985; Katona, 1975), as crenças relacionadas com a poupança e as intenções de poupar (Beverly, 1997), assim como variáveis contextuais sociais e económicas, que funcionariam como estímulos que influenciam o comportamento individual e familiar.

As teorias comportamentais enfatizam o comportamento e os factores que funcionam como incentivos e constrangimentos comportamentais. A teoria comportamental mais divulgada é a Hipótese do Ciclo de Vida Comportamental (Shefrin & Thaler, 1988; 1992), baseada numa teoria económica de auto-controlo (Thaler & Shefrin, 1981). Este modelo tem quatro pressupostos: o primeiro desses pressupostos afirma que os indivíduos têm dificuldade em resistir à tentação de gastar di-

¹ E-O-R significa Estímulo-Organismo-Resposta Comportamental.

nheiro, mesmo quando poupar é do seu maior interesse. O segundo sugere que são os próprios indivíduos que criam os seus próprios incentivos ou constrangimentos para os ajudar a poupar. Como terceiro pressuposto temos a classificação distinta que os indivíduos impõem aos seus recursos económicos. Deste modo, os indivíduos separariam os seus recursos em diversas "contas mentais" e a propensão para usar esses recursos varia de conta para conta. O quarto pressuposto assume que a fonte e o montante dos rendimentos recebidos determinam como os recursos são considerados: as largas entradas de dinheiro, o rendimento dos activos financeiros e outros afluxos monetários não são considerados como rendimentos regulares, mas sim activos (Thaler, 1990). Esta teoria considera a poupança na família como "o resultado de uma imposição sofisticada e com sucesso de constrangimentos auto e hetero-impostos em gastos que leva a uma melhoria de bem-estar" (Maital & Maital, 1994, p. 7)

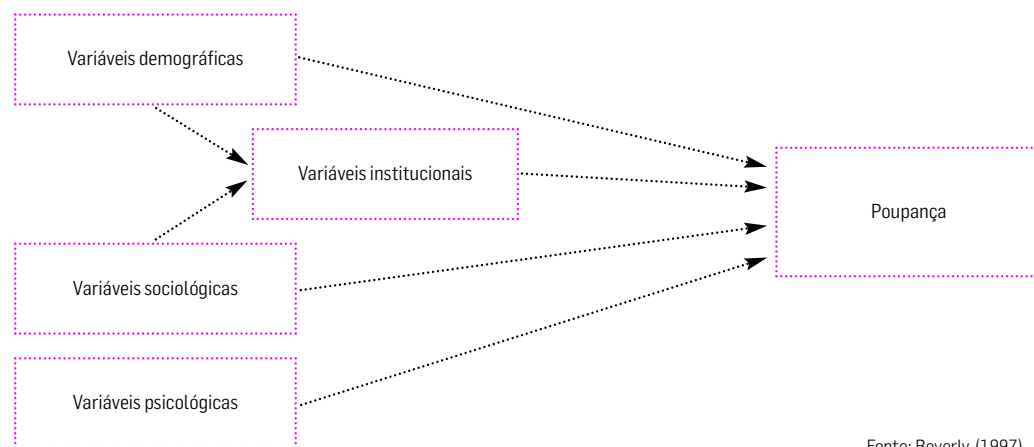
As teorias institucionais são fundadas na ideia que a poupança do indivíduo e do agregado familiar são influenciadas pelos processos institucionais através dos quais ocorre a poupança e que os mecanismos de poupança têm efeitos importantes no comportamento de poupança (Beverly, 1997). A noção que preside às teorias institucionais sobre a poupança destaca o papel que as

instituições têm na poupança e na acumulação de bens, ao considerar que são as instituições sociais que moldam e dão significado ao comportamento individual de poupança (e.g. Gordon, 1980; Neale, 1987). Este papel proeminente é destacado por Sherraden (1991, p.116) quando afirma que "a acumulação de bens é, em primeiro lugar, o resultado de mecanismos institucionalizados envolvendo conexões explícitas, regras e incentivos". Nesse sentido, factores como a educação financeira do indivíduo ou o acesso a mecanismos de poupança institucionalizados são relevantes pelo seu impacto na poupança.

A partir desta descrição observa-se a pluralidade conceptual inerente à poupança, factor que dificulta a constituição de um corpo de conhecimento integrado. No entanto, é possível conciliar algumas das abordagens existentes sobre a poupança, como pode ser observado no modelo proposto por Beverly (1997).

A partir da articulação das contribuições teóricas sobre a poupança anteriormente apresentadas, Beverly (1997) descreve um modelo geral de poupança que revela uma compreensão alargada sobre este fenómeno. A autora destaca a importância de considerar em simultâneo as variáveis psicológicas, sociológicas, demográficas e institucionais pelo seu efeito sobre os comportamentos de poupança, como pode ser observado na Figura 1.

FIGURA 1. O MODELO GERAL DE POUPANÇA



Fonte: Beverly (1997)

Neste modelo Beverly (1997) enfatiza o efeito de variáveis contextuais, a par das variáveis psicológicas e comportamentais, na poupança. Deste modo, em adição aos efeitos das variáveis demográficas (e.g. rendimento, idade, situação no emprego e educação) e variáveis psicológicas (e.g., preferências, motivos de poupança, aspirações e expectativas de sucesso, conhecimento e compreensão financeiras), o modelo adiciona variáveis sociológicas (como a socialização e as normas dos grupos de pertença e referência) e variáveis institucionais (e.g. informação e educação financeira, facilitação e acesso a mecanismos de poupança institucionalizados) como determinantes dos comportamentos de poupança. É ainda postulado que as variáveis demográficas e sociológicas são preditoras das variáveis institucionais e que variáveis como os padrões de consumo e as estratégias de gestão financeira podem exercer influência sobre a motivação de poupança.

3. AS MOTIVAÇÕES DE POUPANÇA

As pesquisas efectuadas até à data apontam para quatro motivos de poupança distintos: i) manter o consumo face a variações de rendimento futuras, em particular para a reforma, ii) fazer face a emergências, iii) apoio à família ou transferir riqueza para as gerações futuras, iv) adquirir bens mais dispendiosos (poupança direccionada a um alvo). Os três primeiros motivos influenciam

sobretudo a poupança a longo prazo, enquanto o último motivo tem impacto na poupança a curto e médio prazo (Sturm, 1983). De acordo com Owens (1993) estes motivos não são mutuamente exclusivos, até porque as decisões de poupança são influenciadas por mais do que um destes motivos.

A poupança para a reforma é uma das razões frequentemente invocadas para poupar (Aizcorbe, Kennickell & Moore, 2003). De acordo com algumas das teorias descritas, como a HCV, a TRP e o Modelo das Gerações Sobrepostas, a poupança é mantida pelo desejo de manter os níveis de consumo e maximizar a utilidade. Dispor de bens para uso em caso de emergência constitui igualmente um imperativo de poupança² (Schneider & Tufano, 2007). Contudo, não há muitos estudos que permitam concluir da eficácia destas poupanças para a gestão com sucesso de emergências³. O apoio à família ou mesmo a transferência intergeracional de riqueza constitui igualmente um forte motivo de poupança. Numa investigação conduzida por Aizcorbe, Kennickell & Moore (2003) os sujeitos alegam, entre outros motivos, manter poupanças para a família. A aquisição de determinados bens ou serviços (como uma casa ou uma viagem) pode também constituir uma forte razão para poupar. A este propósito Sherraden (1991) considera que a posse dos bens resulta em certos benefícios económicos, sociais e políticos, criando inclusivamente uma orientação de futuro para o indivíduo.

Num estudo recente desenvolvido pelo Banco de Portugal (2010) as razões de precaução foram invocadas pela maioria dos inquiridos (58%) para justificar a poupança (para fazer face a despesas imprevistas), 15% alegam poupar para alcançar objectivos imediatos (para férias ou viagens), enquanto apenas 6% dos respondentes poupa numa perspectiva de longo prazo, a pensar na reforma. Os comportamentos de poupança em Portugal

² Kennickell & Lusardi (2005) verificaram que a maioria dos agregados familiares deseja dispor de poupanças que lhes permita fazer face a emergências e que o montante desejado se situa na ordem dos 20% da riqueza da família, embora esse objectivo de poupança frequentemente não seja atingido.

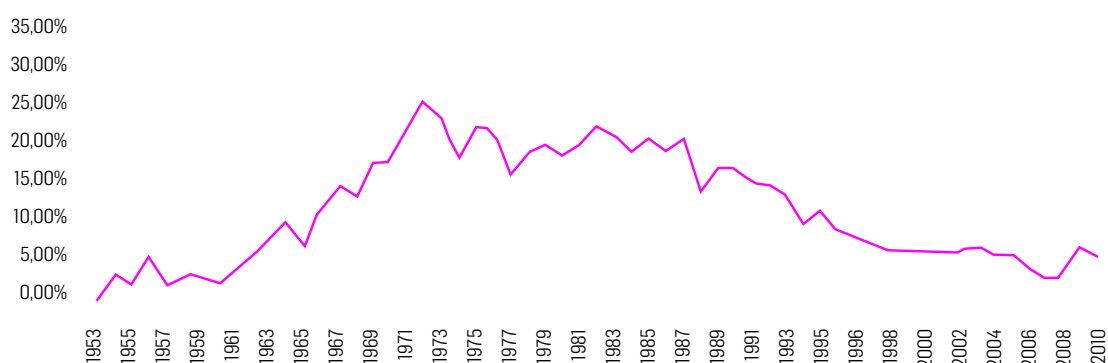
³ Um dos poucos estudos existentes foi efectuado por Ruggles & Williams (1989) que examinaram famílias que entraram em pobreza pelo menos uma vez ao longo de um ano (analisando o seu rendimento mensal), ainda que o seu rendimento anual fosse superior ao da linha oficial da pobreza. Os investigadores constataram que se as famílias que passaram esta linha da pobreza tivessem poupado e utilizado os seus bens durante esses períodos, 40% poderiam ter evitado a pobreza.

Portugal era um país que tradicionalmente mantinha elevados níveis de poupança (Garcia, 2005), mas no final dos anos 80 e ao longo da década de 90 do século XX a taxa de poupança das famílias registou uma forte quebra, este período correspondeu ao período de convergência para o euro. A taxa de poupança em Portugal manteve-se em valores estáveis, embora relativamente baixos por comparação com o quadro europeu, durante o início do presente século. Entre 2005 e 2008 volta a registar-se uma tendência decrescente da taxa de poupança das famílias portuguesas. Em 2009 assistiu-se a

uma recuperação, com um claro aumento dos níveis de poupança, como pode ser observado na Figura 2.

Ao nível microeconómico, verificou-se, num inquérito realizado em 2010 pelo Banco de Portugal, que a percentagem de inquiridos portugueses que efectuava poupanças se situava na ordem dos 52% (tendo por base uma amostra de 2000 inquiridos). Dois estudos recentes, realizados a partir do Inquérito às Despesas das Famílias 2005-2006 efectuado pelo INE, salientam que em Portugal se destaca a elevada concentração de poupança, já que quase 90% da poupança das famílias por-

TAXA DE POUPANÇA DAS FAMÍLIAS EM % DO RENDIMENTO DISPONÍVEL



Fonte: Banco de Portugal

tuguesas é feita por cerca de 20% dos agregados familiares (Alexandre et al., 2011; Alves e Cardoso, 2010), com níveis superiores de rendimento e riqueza. Segundo Alves e Cardoso (2010), a poupança dos agregados familiares em Portugal está associada à capacidade de geração de rendimento, que é função do nível educacional e do grau de participação no mercado de trabalho, verificando-se assim uma relação positiva e significativa entre os comportamentos de poupança e dois determinantes: o nível de escolaridade dos membros do agregado e o número de membros do agregado familiar a exercer uma profissão. Todavia, Alexandre et al. (2011) não detectaram uma relação significativa entre os comportamentos de poupança positiva e o nível de escolaridade,

embora esta exista com os comportamentos de poupança negativa. Com efeito, as suas estimações indicam que a probabilidade de um agregado familiar apresentar poupança negativa aumenta com o nível de escolaridade. A sua pesquisa permitiu ainda aferir a existência de uma relação positiva e significativa entre a poupança e a existência de ascendentes no agregado familiar.

O objectivo do presente estudo decorre da constatação que a motivação constitui um importante determinante interno do comportamento, que impulsiona e orienta a actividade do sujeito em direcção a um dado objectivo. De acordo com as teorias psicológicas da poupança existe uma relação entre as motivações e os comporta-

mentos de poupança (e.g., Katona, 1975). Nessa linha, o presente estudo tem como principal objectivo averiguar a existência de uma eventual relação entre as motivações de poupança e os comportamentos de poupança em Portugal. Esta investigação revela-se tanto mais importante quando se verifica que a análise das decisões de poupança das famílias constitui um elemento vulgarmente ausente dos estudos sobre a taxa de poupança em Portugal (Alves e Cardoso, 2010).

4. MÉTODO

Na presente investigação adoptámos um modelo de investigação baseado no método correlacional. Ao adoptar este método, onde se procura estabelecer relações quantificadas entre variáveis (Hill & Hill, 2000) estamos a atender à natureza e especificidade das variáveis em causa e ao objectivo da presente investigação.

5. A AMOSTRA

Participaram voluntariamente neste estudo 835 sujeitos, que compõem uma amostra de conveniência recolhida à escala nacional em Portugal continental e ilhas no decurso do ano 2008. O enquadramento sócio-demográfico da amostra é apresentado no quadro 1.

QUADRO 1. CARACTERIZAÇÃO SÓCIO-DEMOGRÁFICA DA AMOSTRA

	FREQÜÊNCIA	PERCENTAGEM VÁLIDA
SEXO		
Feminino	481	57,6
Masculino	354	42,4
IDADE		
Inferior a 24 anos	188	22,5
Entre 25 e 34 anos	374	44,9
Entre 35 e 44 anos	136	16,3
Entre 45 e 54 anos	73	8,8
Entre 55 e 64 anos	38	4,5
Superior a 65 anos	25	3,0
HABILITAÇÕES		
Até ao 9º ano	114	13,7
12º ano	264	31,8
Certificado técnico profissional	79	9,5
Grau universitário	250	30,1
Pós – graduação ou superior	43	5,2
Outro	81	9,7
ESTADO CIVIL		
Solteiro	332	39,8
Casado	439	52,6
Divorciado / Separado	45	5,4
Viúvo	18	2,2
CARACTERIZAÇÃO DO AGREGADO FAMILIAR		
Pessoa só	119	14,5
Pessoas que partilham uma casa	214	26,0
Casal jovem sem crianças	167	20,3
Casal com filhos	266	32,4
Casal mais velho com filhos em casa	40	4,9
Casal idoso	16	1,9

A distribuição dos inquiridos revela uma predominância das mulheres (57,6%) e de sujeitos com idade inferior a 44 anos (83,7%) na composição da amostra. No tocante às habilitações literárias, a amostra distribui-se maioritariamente entre indivíduos que possuem o 12º ano (31,8%) e indivíduos que possuem formação de nível uni-

versitário ou superior (35,3%). Mais de metade dos inquiridos (52,6%) é casado.

6. O INSTRUMENTO

A concepção do questionário utilizado para a recolha de informação partiu do objectivo desta investigação e da revisão de literatura acerca das motivações e comportamentos de poupança. Este questionário teve por base instrumentos anteriormente utilizados a nível empírico e questões especificamente construídas para esta pesquisa.

A questão relativa às motivações para a poupança foi delineada a partir dos elementos teóricos e estudos empíricos existentes (e.g., Schneider & Tufano, 2007; Sturm, 1983) e comporta cinco itens, medidos por intermédio de uma escala nominal. Um exemplo de item utilizado é "Uma razão que me leva a poupar é ter poupanças para o caso de precisar de dinheiro no futuro". A questão relativa à capacidade percebida de gestão financeira da família foi adaptada de uma medida de gestão financeira utilizada por Rao & Barber (2005) e é medida através de uma escala intervalar de cinco pontos. Um exemplo de item é "Em minha casa é feita uma boa gestão do rendimento mensal da família". As duas últimas questões colocadas referem-se a dois comportamentos distintos associados à poupança - a existência de um orçamento familiar, medido através de uma escala nominal e a frequência de poupança do agregado familiar. Esta última variável foi medida através de uma escala ordinal, com três possibilidades de resposta, "todos os meses", "entre 4 e 12 meses por ano" e "anualmente".

7. RESULTADOS

Numa primeira fase procedemos à descrição dos resultados obtidos na amostra considerada em relação a cada uma das variáveis, sendo posteriormente efectuada uma análise das relações existentes entre as variáveis em estudo.

Os dados relativos às principais motivações de poupança indicam que, nesta amostra, os agregados portugueses inquiridos poupam essencialmente para o caso de necessitarem de dinheiro no futuro (86,8%) ou para ter dinheiro disponível se e quando quiserem efectuar alguma compra (76,8%). Esta poupança dirigida para a movimentação de dinheiro no futuro e a poupança ligada com o consumo está ainda presente de forma pregnante nos lares portugueses sob uma outra forma, já que os agregados familiares da amostra também fazem reservas monetárias com o fito de adquirir bens dispendiosos cuja compra está de antemão planificada (65,9%). Um dado importante é a percentagem de inquiridos que poupam para a reforma (28,3%) ou para transferir riqueza para as gerações futuras (verificado como motivo de poupança para 23,6% da amostra inquirida). Estes dados vão parcialmente ao encontro do estudo desenvolvido pelo Banco de Portugal (2010), em que as razões de precaução também foram apontadas pela maioria dos inquiridos (58%), embora sejam dissemelhantes em relação ao motivo de poupança para a reforma (6%). A percepção da capacidade de gestão das finanças familiares foi igualmente alvo de análise. A descrição dos resultados encontra-se no quadro 2.

QUADRO 2. PERCEPÇÃO DA CAPACIDADE DE GESTÃO FINANCEIRA DO AGREGADO FAMILIAR

ITENS	N	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
Gestão do rendimento mensal do agregado familiar	827	1,00	5,00	3,99	0,930
Gestão do pagamento de contas	827	1,00	5,00	4,30	0,837
Tomada de medidas para poupança	826	1,00	5,00	3,61	1,113
Gestão do pagamento das dívidas de crédito	758	1,00	5,00	4,20	1,099

Nota: O valor médio da escala é 3

Destacam-se aqui dois aspectos: verifica-se uma certa proximidade dos valores médios obtidos nos diversos itens, situados num intervalo entre 3,61 e 4,30. É ainda de assinalar que o valor médio de todos os itens sugere que os inquiridos se percebem como tendo uma boa capacidade de gestão das finanças do agregado familiar. Foi realizada uma análise factorial para identificar as dimensões associadas à percepção de gestão financeira na amostra em causa. A solução factorial obtida, de carácter unidimensional, permite explicar 46,38% da variância encontrada e revela uma boa consistência interna, já que o valor do coeficiente alfa é de 0,748. O factor encontrado foi denominado capacidade percebida de gestão financeira. O índice médio de 4,02 apresentado por este factor indicia que a amostra considerada apresenta uma percepção bastante favorável sobre a sua capacidade de gestão financeira dentro do agregado familiar, extensiva a áreas diversificadas.

Foi pesquisada a influência das variáveis sócio-demográficas e económicas sobre esta capacidade percebida de gestão financeira. Os resultados indicam que a percepção desta capacidade varia de acordo com o nível de rendimento líquido mensal ($F= 3,442$; $p=0,001$) e com o nível de habilitações literárias ($F= 3,105$; $p=0,009$), sugerindo que o rendimento e as habilitações literárias exercem um efeito favorável sobre a capacidade de gestão financeira. Estes dados são congruentes com o apresentado na literatura (Rao & Barber, 2005), embora não tenham sido replicados os resultados de Henry, Weber & Yarbrough (2001), que indicavam que os indivíduos casados tinham mais probabilidade de adequar os seus gastos de modo a cumprir o orçamento familiar, efec-

tuando uma melhor gestão do rendimento disponível.

Os dados relativos à questão sobre a possível existência de um orçamento familiar (que permite, entre outros benefícios, a planificação de gastos e a existência de disciplina e controlo financeiro permitindo uma melhor afectação de recursos) indicam que em 59,2% dos casos nesta amostra é criado um orçamento doméstico. Este resultado distancia-se claramente das atitudes face ao planeamento do orçamento familiar registado pelo Banco de Portugal (2010), em que 89% da amostra considerava esta planificação como "importante" ou "muito importante". No entanto, estes resultados são coerentes com a literatura sobre atitudes e comportamentos, que pressupõe que nem sempre as atitudes conduzem a um comportamento congruente com estas (e.g., Eagly & Chaiken, 1993).

Os dados da presente amostra indicam que quando este orçamento familiar é realizado, a sua gestão oscila entre o modo singular e conjunto, já que em 53,4% dos casos da amostra essa gestão é feita de forma singular e em 46,7% em conjunto na família. Há claramente um número superior de mulheres a efectuar um orçamento do que homens e esta diferença é estatisticamente significativa (Qui-quadrado: 8,851; $p<0,02$). Este dado é consistente com a literatura, que afirma que as mulheres tem maior probabilidade de manter um orçamento do que os homens (Henry, Weber & Yarbrough, 2001).

Ao nível dos comportamentos de poupança foi analisada a frequência de poupança dos agregados familiares portugueses da amostra. Os resultados indicam que a poupança é tendencialmente efectuada de forma regular e mensal (61,8%), embora cerca de um quarto das famílias

inquiridas (25,5%) faça as suas reservas de poupança entre quatro a doze vezes por ano e 12,7% o faça anualmente. Estes dados podem ser observados no quadro 3.

QUADRO 3. FREQUÊNCIA DE POUPANÇA

FREQUÊNCIA DE POUPANÇA	FREQUÊNCIA	PERCENTAGEM VÁLIDA
Todos os meses	366	61,8
Entre 4 e 12 meses	151	25,5
Anualmente	75	12,7
Total	592	100,0

A informação obtida sobre a frequência de poupança dos agregados familiares portugueses foi articulada com a possibilidade de elaboração de um orçamento familiar. A partir dos resultados obtidos podemos concluir que nos agregados que elaboram um orçamento familiar existe uma maior frequência de poupança, caso em que esta assume um carácter mensal, conforme resulta da leitura do quadro 4. Com efeito, 64,5% dos agregados familiares que mantêm um orçamento colocam mensalmente dinheiro de parte. Estes resultados são suportados estatisticamente (Qui-quadrado: 14,505; $p = 0,006$).

TABELA 1. TABELA DE CONTINGÊNCIA ENTRE A ELABORAÇÃO DE UM ORÇAMENTO FAMILIAR E A FREQUÊNCIA DA POUPANÇA

		FREQUÊNCIA DA POUPANÇA			TOTAL	
			TODOS OS MESES	DE 4 A 12 MESES POR ANO	ANUAL	
ELABORAÇÃO DE ORÇAMENTO	Sim	Valores obtidos	240	94	38	372
		Valores esperados	230,1	94,6	47,3	372,0
	Não	Valores obtidos	94	43	35	172
		Valores esperados	106,4	43,7	21,9	172,0
TOTAL		Valores obtidos	334	137	73	544
		Valores esperados	334,0	137,0	73,0	544,0

A existência de um orçamento familiar produz igualmente efeito sobre a capacidade percebida de gestão financeira ($t\text{-test}=3,172$; $p = 0,002$) já que a diferença encontrada (0,222) entre as médias dos agregados que fazem um orçamento e os que não o fazem é estatisticamente significativa. A partir destes dados podemos afirmar que os agregados que efectuam um orçamento se consideram como mais competentes na gestão dos seus recursos financeiros.

A análise da teia de relações que as motivações de poupança mantêm com os comportamentos de poupança sugere que estas influenciam a frequência dos comportamentos de poupança e estão relacionadas com a elaboração de um orçamento.

A análise da relação entre o orçamento e as motivações de poupança indica que quando a motivação do agregado

familiar para poupar resulta da possibilidade de futuramente vir a necessitar de dinheiro se verifica concomitantemente o comportamento de elaboração de um orçamento familiar, como pode ser observado na tabela 2. Este resultado é suportado estatisticamente (Qui-quadrado: 8,115; $p < 0,05$).

Quando o agregado familiar está motivado para poupar para a reforma tende a efectuar um orçamento familiar, enquanto que quando o agregado familiar não poupa devido a este motivo tende igualmente a não elaborar esse plano previsional de despesas, como apresentado na tabela 3. Estes resultados são apoiados estatisticamente (Qui-quadrado: 13,461 e $p = 0,001$).

A realização de um orçamento doméstico está também relacionado com a motivação para poupar para a transmissão intergeracional de riqueza, como pode ser obser-

TABELA 2. TABELA DE CONTINGÊNCIA ENTRE A ELABORAÇÃO DE UM ORÇAMENTO FAMILIAR E MOTIVAÇÃO DE POUPANÇA PARA O CASO DE VIR A NECESSITAR DE DINHEIRO NO FUTURO

			POUPAR PARA O CASO DE PRECISAR DE DINHEIRO NO FUTURO		TOTAL
			SIM	NÃO	
ELABORAÇÃO DE ORÇAMENTO	Sim	Valores obtidos	394	46	440
		Valores esperados	381,7	58,3	440,0
	Não	Valores obtidos	193	43	236
		Valores esperados	204,7	31,3	236,0
TOTAL		Valores obtidos	587	89	676
		Valores esperados	587,0	89,0	676,0

TABELA 3. TABELA DE CONTINGÊNCIA ENTRE A ELABORAÇÃO DE UM ORÇAMENTO FAMILIAR E MOTIVAÇÃO DE POUPANÇA PARA A REFORMA

			POUPAR PARA A REFORMA		TOTAL
			SIM	NÃO	
ELABORAÇÃO DE ORÇAMENTO	Sim	Valores obtidos	140	300	440
		Valores esperados	124,6	315,4	440,0
	Não	Valores obtidos	62	173	235
		Valores esperados	66,5	168,5	235,0
TOTAL		Valores obtidos	202	473	675
		Valores esperados	202,0	473,0	675,0

TABELA 4. TABELA DE CONTINGÊNCIA ENTRE A ELABORAÇÃO DE UM ORÇAMENTO FAMILIAR E MOTIVAÇÃO DE POUPANÇA PARA TRANSMISSÃO DE RIQUEZA PARA AS GERAÇÕES FUTURAS

			POUPAR PARA DEIXAR PARA OS FILHOS		TOTAL
			SIM	NÃO	
ELABORAÇÃO DE ORÇAMENTO	Sim	Valores obtidos	120	320	440
		Valores esperados	104,1	335,9	440,0
	Não	Valores obtidos	45	190	235
		Valores esperados	55,6	179,4	235,0
TOTAL		Valores obtidos	165	510	675
		Valores esperados	165,0	510,0	675,0

vado pela consulta da tabela 4. A motivação para efectuar poupanças com o fito de vir a transmitir a riqueza acumulada para os descendentes está aliada à existência de um orçamento. Se este motivo de poupança não está presente no agregado familiar tende a verificar-se a não existência de um orçamento. Os resultados esta-

tísticos confirmam e suportam esta diferença (Qui-quadrado: 8,550; $p < 0,05$).

Os dados obtidos revelam que a existência de um orçamento doméstico está directamente relacionado com diversos motivos de poupança, como poupar para a transmissão intergeracional de riqueza, para a reforma ou

para o caso de necessitar futuramente de dinheiro. Este resultado é facilmente compreendido se considerarmos que um orçamento doméstico é uma forma de planificação e controlo, sugerindo que quando este instrumento de gestão financeira familiar é usado há simultaneamente uma preocupação do agregado com as questões ligadas ao seu futuro financeiro de médio e longo prazo.

No entanto, a análise dos dados indica, ao invés do que seria esperado, que não existe uma relação significativa entre a elaboração de um orçamento doméstico e as motivações de poupança direccionadas para efectuar compras planificadas.

As motivações de poupança estão ainda relacionadas com a frequência de poupança do agregado familiar, mas esta relação somente se verifica quando a motivação de poupança surge associada à necessidade de ter riqueza disponível no futuro. Este resultado pode ser consultado na tabela 5, que evidencia que quando se procura poupar para efeitos de dispor futuramente de dinheiro, a reserva de poupança é tendencialmente mantida com regularidade, todos os meses ou pelo menos 4 a 12 vezes por ano. Quando esta fonte de motivação não está presente, a frequência de poupança diminui. Estas diferenças são apoiadas estatisticamente (Qui-quadrado: 23,533; $p=0,000$).

TABELA 5. TABELA DE CONTINGÊNCIA ENTRE A FREQUÊNCIA DE POUPANÇA E MOTIVAÇÃO DE POUPANÇA PARA O CASO DE PRECISAR DE DINHEIRO NO FUTURO

POUPAR PARA O CASO DE PRECISAR DE DINHEIRO NO FUTURO			TOTAL		
SIM			NÃO		
FREQUÊNCIA DE POUPANÇA	Todos os meses	Valores obtidos	349	16	365
		Valores esperados	339,7	25,3	365,0
	4 a 12 meses ano	Valores obtidos	141	10	151
		Valores esperados	140,5	10,5	151,0
	Anual	Valores obtidos	60	15	75
		Valores esperados	69,8	5,2	75,0
TOTAL	Valores obtidos	550	41	591	
	Valores esperados	550,0	41,0	591,0	

A pesquisa de eventuais relações entre as motivações de poupança e a capacidade percebida de gestão financeira do agregado permitiu constatar que quando a motivação precaucionária está presente, o agregado considera-se como mais competente ao nível da gestão financeira ($t\text{-test}=2,193$; $p<0,04$). As restantes motivações de poupança não produzem efeitos significativos sobre a capacidade percebida de gestão financeira. Subsequentemente foi ainda averiguada a relação mantida entre a frequência de poupança e a capacidade de gestão financeira, tendo os resultados ($F=0,899$; $p=0,407$) apontado no sentido de não existir uma associação significativa entre estas variáveis.

8. DISCUSSÃO

O conjunto de dados obtidos revela que a maioria dos agregados da amostra mantém voluntariamente reservas de poupança, que tende a reforçar regularmente, a título mensal. A realização de um orçamento doméstico incentiva a adopção de um comportamento de maior frequência de poupança.

É igualmente visível que a percepção que os agregados familiares têm da sua própria competência na área financeira é positiva. No entanto, no estudo realizado pelo Banco de Portugal (2010) os inquiridos revelavam deficiências de literacia em conceitos relevantes para a tomada de decisões financeiras na família. Este dado sugere que os inquiridos da presente amostra podem estar a sobreavaliar as suas próprias capacidades de gestão financeira e que há aspectos a melhorar, como sensibilizar a população para a adopção de comportamentos de planificação (e.g., elaboração de um orçamento familiar) que lhes permita manter os seus ganhos e despesas sobre controlo de molde a evitar incorrer em situações de endividamento ou mesmo sobreendividamento. Como observado, a realização de orçamentos influencia decisivamente a percepção da capacidade de gestão financeira da família, pelo que é importante que este instrumento de controlo financeiro exista nas famílias, para lhes permitir manter uma gestão mais eficaz do seu consumo e das suas finanças. Além disso, como as motivações de poupança influenciam a capacidade percebida de gestão financeira, é fundamental que através de mecanismos institucionais (como a literacia, a informação e a educação financeiras ou os incentivos existentes) e da socialização económica se estimule o desenvolvimento de motivos de poupança.

Entre os motivos que mais levam os agregados familiares portugueses inquiridos a poupar contam-se as poupanças por precaução mas também as direccionadas para o presente ou para o curto prazo e fortemente orientadas para o consumo. As poupanças direccionadas para a solidariedade intergeracional, para a transmissão de riqueza para os descendentes, ou para efeitos de reforma parecem mobilizar menos os agregados, revelando alguma miopia nos comportamentos de poupança mantidos. Este aspecto assume particular relevância num contexto em que se perspectiva que os sistemas de segurança social irão assegurar uma taxa de substituição progressivamente decrescente, enfatizando o papel da poupança individual para a constituição de um com-

plemento à pensão de reforma. Concomitantemente, de acordo com um estudo internacional realizado pela seguradora AXA (2006), os indivíduos estão, regra geral, pouco informados sobre a sua futura reforma e sobre o montante desta, aspecto agravado por apenas 22% dos activos solicitarem informação e aconselhamento financeiro sobre a sua reforma. Este desconhecimento sobre o contexto financeiro associado ao período da reforma articulado com a perspectiva de progressivamente dispor de uma menor taxa de substituição deveria constituir um forte incentivo à poupança, tanto mais que apesar de desconhecerem o valor da sua reforma futura, cerca de dois terços dos inquiridos percebem o período de reforma como não sendo economicamente confortável. A poupança para a reforma e para a transmissão de riqueza intergeracional, embora não sejam os *leit motiv* principais para a poupança dos portugueses, surgem associadas ao aumento da propensão para elaborar um orçamento doméstico, tal como a motivação para poupar devido à possibilidade de futuramente o agregado vir a necessitar de dinheiro. As motivações de poupança estão relacionadas com outro comportamento de poupança, a frequência de poupança do agregado familiar, embora esta relação apenas se verifique quando a motivação de poupança se refere à necessidade de dispor de alguma riqueza no futuro. Tendo em atenção esta relação entre os motivos e os comportamentos de poupança é fundamental que existam mecanismos institucionais que facilitem e recompensem a poupança e que estimulem o desenvolvimento destas motivações de poupança.

REFERÊNCIAS

- Aizcorbe, A. Kennickell, A., & Moore, K. (2003). Recent changes in U.S. family finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 1-32.
- Alexandre, F., Conraria, L., Bação, P., & Portela, M. (2011). A poupança em Portugal. *NIPE Working Paper 29/2011*, Universidade do Minho.
- Allais, M. (1947). *Economie et interet*. Paris: Imprimerie Nationale.
- Alves, N., & Cardoso, F. (2010). A poupança das famílias em Portugal: Evidência micro e macroeconómica. *Boletim Económico – Inverno*, Banco de Portugal.
- Ando, A. & Modigliani, F. (1963). The "life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *American Economic Review*, 53, 55-84.
- AXA Portugal (2006). AXA Barómetro Reforma.
- Banco de Portugal (2010). Relatório do inquérito à literacia financeira da população portuguesa. Lisboa: Departamento de Supervisão Comportamental do Banco de Portugal.
- Beverly, S. (1997). How can the poor save? Theory and evidence on saving in low income households. *Working Paper 97-3*. St. Louis: MO: Washington University, Center for Social Development.
- Blanchard, O. & Fischer, S. (1994). *Lectures on macroeconomics*. Massachusetts Institute of Technology.
- Browning, M. & Lusardi, A. (1996). Household saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797-1855.
- Carroll, C. & Samwick, A. (1998). How important is precautionary saving? *The Review of Economics and Statistics*, 80(3), 410-419.
- Carroll, C. & Summers, L. (1987). Why have private savings rates in the United States and Canada diverged? *Journal of Monetary Economics*, 20, 249-79.
- Diamond, P. (1965). National debt in a neo-classical growth model. *American Economic Review*, 55, 1126-1150.
- Eagly, A. H., & Chaiken S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Franco, A. S. (2002). *Poupança em Portugal – que futuro?* Edição conjunta APFIN e grupo Editorial Vida Económica.
- Friedman, M. (1957). *A theory of the consumption function*. National Bureau of Economic Research General Series No. 63. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Furnham, A. (1985). Why do people save? Attitudes to, and habits of, saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 15 (4), 354-373.
- Garcia, M.T. (2005). *Poupança e reforma*. Oeiras: Celta Editora.
- Gordon, W. (1980). *Institutional economics: The changing system*. Austin, TX: University of Austin Press.
- Henry, R., Weber, J. & Yarbrough, D. (2001). Money management practices of college students. *College Student Journal*, 35, 244-249.
- Hill, M. & Hill, A. (2000). *Investigação por questionário*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. New York: Elsevier. 18
- Kennickell, A & Lusardi, A. (2005). Disentangling the importance of the precautionary saving motive. *Working paper*, Dartmouth College.
- Maital, S. & Maital, S. L. (1994). Is the future what it used to be? A behavioral theory of the decline of saving in the West. *Journal of Socio-Economics*, 23 (1/2), 1-32.
- Modigliani, F. & Ando, A. (1957). Tests of the life cycle hypothesis of savings. *Bulletin of the Oxford Institute of Statistics*, 19, 99-124.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data, In K. K. Kurihara (Ed.), *Post-Keynesian economics* (pp.388-436). New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Neale, W. C. (1987). Institutions. *Journal of Economic Issues*, 21(3), 1177-1206.
- Owens, J. (1993). Taxation and savings. In A. Heertje (Ed.), *World savings: An international survey* (pp. 100-138). Cambridge, MA: Blackwell.
- Rao, A. & Barber, B. (2005). Financial well-being: descriptors and pathways. *TCAI Working Paper 5-2*.
- Ruggles, P. & Williams, R. (1989). Longitudinal measures of poverty: Accounting for income and assets over time. *Review of Income and Wealth*, 35(3), 225-244.
- Samuelson, P.A. (1958). An exact consumption-loan model with or without the social contrivance of money, *Journal of Political Economy*, 66 (6), 467-482.
- Schneider, D. & Tufano, P. (2007). New savings from old innovations: Asset building for the less affluent. In J. Rubin (Ed.), *Financing low-income communities: models, obstacles and future directions* (pp. 13-71). New York: Russell Sage.
- Shefrin, H. M. & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609-643.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1992). Mental accounting, saving, and self-control. In G. Loewenstein & J. Elster. (Eds.), *Choice over time* (pp. 287-330). New York: Russell Sage Foundation.
- Sherraden, M. (1991). *Assets and the poor: A new American welfare policy*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Strumpel, B. (1972). Economic behavior and economic welfare: Models and interdisciplinary approaches. In B. Strumpel, J. N. Morgan, & E. Zahn (Eds.), *Human behavior in economic affairs* (pp. 83-107). San Francisco: Jossey-Bass.
- Strumpel, B. (1975). Saving behavior in Western Germany and the United States. *American Economic Review*, 65 (2), 210-216.
- Sturm, P. H. (1983). Determinants of saving: Theory and evidence. *OECD Economic Studies*, 1, 147-196.
- Thaler, R. & Shefrin, H. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89 (2), 392-401.
- Thaler, R. (1990). Saving, fungibility and mental accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4 (1), 193-205.
- Van Raaij, W. (1989). Economic news, expectations and macro-economic behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 10, 473-493.
- Van Raaij, W. & Gianotten, H. (1990). Consumer confidence, expenditure, saving, and credit. *Journal of Economic Psychology*, 11 (2), 269-290.