



DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS

MESTRADO EM GESTÃO DE EMPRESAS

UNIVERSIDADE AUTÓNOMA DE LISBOA

“LUÍS DE CAMÕES”

**Fatores Determinantes que Influenciam a Gestão da Poupança das
Famílias (em Portugal)**

Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão de Empresas

Autor: Anderson Bartolomeu

Orientadora: Professora Doutora Ana Maria Lourenço Quaresma

Número do candidato: 20150089

Fevereiro de 2022

Lisboa

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS

MESTRADO EM GESTÃO DE EMPRESAS

UNIVERSIDADE AUTÓNOMA DE LISBOA

“LUÍS DE CAMÕES”

**Fatores Determinantes que Influenciam a Gestão da Poupança das
Famílias (em Portugal)**

Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão de Empresas

Autor: Anderson Bartolomeu

Orientadora: Professora Doutora Ana Maria Lourenço Quaresma

Número do candidato: 20150089

Fevereiro de 2022

Lisboa

Dedicatória

Dedico o presente trabalho aos meus pais, André Bartolomeu e Francisca Bartolomeu, pelo apoio incondicional dado durante todo período da minha formação.

Agradecimento

Primeiramente agradeço a DEUS pela Saúde, Força, Fé, Foco, Sabedoria e Conhecimento que me deu para poder tornar realidade o que ontem foi um sonho.

Agradeço aos meus pais André Bartolomeu e Francisca Bartolomeu por se fazerem presentes durante este percurso, e por não desistirem e me apoiarem em cada decisão tomada, e também pelo investimento feito na minha educação.

Aos meus irmãos por motivarem-me sempre em especial a Sara e a Yola que de uma forma indireta deram-me suporte emocional.

A minha namorada Diana Trigueiros pela compreensão, apoio e paciência demonstrada durante este percurso, e pela motivação dada.

O agradecimento especial dirige-se a minha orientadora Dra. Ana Quaresma por aceitar conduzir o presente trabalho de pesquisa, por ter tido paciência para tornar este trabalho possível, por indicar a direção correta que o trabalho deveria seguir. As suas valiosas indicações fizeram toda a diferença.

Agradeço também a todos os docentes do curso de mestrado em Gestão Empresarial pela qualidade de ensino oferecida.

Resumo

Com o aumento das taxas de poupança das famílias ao nível europeu verificado nos últimos tempos, e em particular em Portugal, torna-se pertinente investigar as relações que possam existir entre os fatores determinantes para a poupança com a poupança das famílias portuguesas. No presente estudo os fatores determinantes da poupança estudados foram do tipo sociodemográfico (género, faixa etária e rendimento mensal) e motivacionais (saúde, reforma e educação) relacionando os mesmos com a poupança efetuada pelas famílias portuguesas, antes, durante e antes e durante a pandemia Covid 19. No estudo foi aplicado um questionário, tendo-se obtido 45 inquéritos válidos e os dados recolhidos foram tratados estatisticamente através do software SPSS e EXCEL.

Os resultados obtidos permitiram chegar às seguintes conclusões: em relação à faixa etária são os inqueridos com as idades mais jovens que poupam em maior número. Em relação ao género, os inqueridos do género feminino tiveram um nível de poupança superior antes da pandemia Covid 19 em contraposição com género masculino, que durante a pandemia covid 19 tiveram um nível de poupança superior. No que se refere ao rendimento mensal, foi possível confirmar que antes e durante a pandemia covid 19 a poupança é superior nas classes de rendimento mensal mais elevadas. No que respeita aos fatores motivacionais que influenciam a poupança concluiu-se, que antes e durante a pandemia a Educação foi aquele para onde existiu uma maior canalização da poupança efetiva embora no que respeita ao fator motivacional considerado como mais importante a saúde ocupou uma primazia entre os inquiridos. Em relação ao impacto das moratórias de crédito, na poupança das famílias portuguesas, foi possível concluir que as mesmas têm uma influência positiva na poupança das famílias, visto que as famílias que tiveram os rendimentos diminuídos durante a pandemia covid 19 mantiveram a percentagem do rendimento canalizada para a poupança inalterada.

Embora as conclusões não possam ser generalizadas o presente estudo pode contribuir como um impulsionador sobre as matérias investigadas podendo “despertar “para estudos mais profundos e detalhados sobre o assunto em foco.

Palavras-chave: *Poupança; Motivação; Fatores Determinantes da Poupança; Moratórias de Crédito.*

Abstract

With the increase in household savings rates at European level in recent times, in particularly Portugal, it becomes relevant to investigate the relationships that may exist between the determining factors of savings and of Portuguese households saving.

In the case, the determinants of savings studied were sociodemographic for example, age group and monthly income, and Aldi motivational like health, retirement and education, relating them to the savings made by Portuguese families, before and during the Covid 19 pandemic. A questionnaire was applied in that it obtained 45 valid surveys and the collected data were statistically treated using SPSS and EXCEL software.

The results allowed the following conclusions to be reached: in terms of age, younger respondents save more. Regarding of gender, female respondents had a higher level of savings before the Covid 19 pandemic, as opposed to males, who had a higher level of savings during the Covid 19 pandemic, with regard the income every month, it was possible to confirm that before and during the covid 19 pandemic, the saving are higher in the higher monthly income classes. Regarding the motivational factors that influence savings, it was concluded that before and during the pandemic the Education was the one to were greater channeling of effective savings, although with regard to the motivational factor considered as the most important, health occupied a primacy among the respondents.

Regarding the impact of credit defaults, on the Portuguese families saving , it was possible to conclude that they have a positive influence on family savings, since families that had reduced incomes during the covid 19 pandemic maintained the percentage of income channeled for unchanged savings.

Although the conclusions cannot be generalized, the present study can contribute as a booster on the investigated matters and may “awaken” to deeper and more detailed studies on the subject in focus.

Keywords: *Savings; Motivation; Determining Savings Factors; Credit Moratoriums.*

Índice

Dedicatória.....	iv
Agradecimento.....	v
Resumo.....	vi
Abstract.....	vii
Índice de Figuras.....	x
Índice de Gráficos.....	xi
Índice de Tabelas.....	xii
Abreviaturas.....	xv
CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Justificação do tema.....	1
1.2 Objetivo Principal e Objetivos Específicos.....	2
1.3 Estrutura da Dissertação.....	3
CAPÍTULO 2 - ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	4
2.1 Poupança.....	4
2.2 Fatores Determinantes para a Poupança das Famílias.....	6
2.2.1 Fatores Sociodemográficos determinantes da Poupança das Famílias.....	7
2.2.1.1 Género.....	7
2.2.1.2 Idade.....	8
2.2.1.3 Rendimento.....	10
2.2.2 Fatores Motivacionais determinantes da Poupança das Famílias.....	12
2.2.2.1 Reforma.....	16
2.2.2.2 Saúde.....	19
2.2.2.3 Educação.....	20
2.3 Evolução da Taxa de Poupança das Famílias em Portugal.....	22
2.3.1 Período de 1995-2019 - Antes da Pandemia Covid 19.....	23
2.3.2 Período de Pandemia Covid-19.....	25
2.3.3 Projeções Após Pandemia Covid-19.....	26
2.4 Moratórias de Crédito.....	27
CAPÍTULO 3 -METODOLOGIA.....	29
3.1 Pesquisa Documental.....	29
3.2 Modelo Conceptual Variáveis e Hipóteses de Estudo.....	29
3.3 Estudo Empírico.....	32
3.4 Amostra.....	33
3.5 Técnicas e instrumento de recolha de dados.....	33
CAPÍTULO 4- ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	36
4.1 Caracterização da amostra.....	36
4.1.1 Descrição das variáveis sociodemográficas.....	36

4.1.2 Fatores Motivacionais para a poupança das famílias antes do surgimento da pandemia covid-19.....	42
4.1.3 Fatores Motivacionais para a poupança das famílias durante a pandemia Covid 19.....	43
4.2 Relações entre as variáveis sociodemográficas e variáveis motivacionais estudadas antes da pandemia Covid 19.....	44
4.2.1 Relação do género com a poupança (reforma, saúde e educação).....	44
4.2.2 Relação da idade com a poupança (reforma, saúde e educação).....	46
4.2.3 Relação do rendimento com a poupança (reforma, saúde e educação).....	50
4.3 Relações entre as variáveis sociodemográficas e as variáveis motivacionais durante a pandemia covid-19.....	56
4.3.1 Relação do género com a poupança (reforma, saúde e educação).....	57
4.3.2 Relação da idade com a poupança (reforma, saúde e educação).....	58
4.3.3 Relação do rendimento mensal com a poupança (reforma, saúde e educação).....	62
4.4 Análise dos resultados obtidos nos indivíduos que pouparam antes e durante a pandemia Covid 19.....	67
4.4.1 Relação das moratórias de crédito com as variáveis sociodemográficas e variáveis motivacionais.....	72
4.4.2 Relação do género com a adesão às moratórias de crédito (públicas e privadas).....	73
4.4.3 Relação da idade com a adesão às moratórias de crédito (públicas e privadas).....	74
4.4.4 Relação do rendimento mensal dos inquiridos com a adesão às moratórias de crédito (públicas e privadas).....	74
4.5 – Resumo da Validação das Hipóteses de Estudo.....	76
5- CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	79
5.1 Conclusões.....	79
5.2 Limitações do Estudo.....	80
5.3 Sugestões para Futuras Pesquisas.....	81

Bibliografia 83

Anexos 91

Índice de Figuras

Figura 1 Fatores Determinantes para a Poupança das Famílias.....	7
Figura 2 Modelo conceptual e hipótese de estudo.....	30

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Evolução da taxa de poupança das famílias em Portugal (1995 a 2019).....	23
Gráfico 2 Taxa de poupança observada e projetada.....	25
Gráfico 3 Idade dos inquiridos.....	40
Gráfico 4 Habilitações literárias dos inquiridos.....	41

Índice de Tabelas

Tabela 1 Relação entre o género e a poupança.....	8
Tabela 2 Relação entre a idade e a poupança.....	10
Tabela 3 Relação entre o rendimento e a poupança.....	12
Tabela 4 Fatores motivacionais relacionados com a poupança das famílias....	15
Tabela 5 Relação entre a reforma e a poupança das famílias.....	18
Tabela 6 Relação entre a saúde e a poupança das famílias.....	20
Tabela 7 Relação entre a educação e a poupança das famílias.....	22
Tabela 8 Evolução da taxa de poupança das famílias portuguesas-1995/2019	24
Tabela 9 Hipóteses de estudo / Resultados esperados.....	32
Tabela 10 Género dos inquiridos.....	36
Tabela 11 Estado civil/ Situação conjugal.....	37
Tabela 12 Nacionalidade dos inquiridos.....	37
Tabela 13 Atividade profissional.....	38
Tabela 14 Local de residência dos inquiridos.....	38
Tabela 15 Tipo de residência dos inquiridos.....	39
Tabela 16 Rendimentos mensais bruto do agregado familiar dos inquiridos...42	
Tabela 17 Poupança antes da pandemia covid-19.....	42
Tabela 18 Fatores motivacionais para a poupança antes da pandemia covid- 19.....	43
Tabela 19- Poupança após o surgimento da pandemia covid-19.....	43
Tabela 20- Fatores motivacionais para a poupança durante a pandemia Covid 19.....	44
Tabela 21 Relação do género com a poupança antes da pandemia.....	44
Tabela 22 Relação do género com o objetivo para a poupança antes da pandemia Covid 19.....	45
Tabela 23 Relação do género com a motivação para a poupança antes da pandemia covid-19.....	46
Tabela 24 Idade dos inquiridos que poupavam antes da pandemia covid-19...47	
Tabela 25 Relação da idade com o objetivo para a poupança antes da pandemia Covid 19.....	48
Tabela 26 Relação da idade com a motivação para a poupança antes da pandemia covid-19.....	49
Tabela 27 Relação do rendimento com a poupança antes da pandemia.....	51
Tabela 28 % Rendimento mensal canalizada para a poupança antes da pandemia covid 19.....	53
Tabela 29 Relação do rendimento mensal com o objetivo para a poupança antes da pandemia Covid 19.....	54
Tabela 30 Relação do rendimento com a motivação para a poupança antes da pandemia covid-19.....	55
Tabela 31 Relação do género e a poupança durante a pandemia covid-19.....	57
Tabela 32 Relação do género com o objetivo para a poupança durante a pandemia Covid 19.....	58
Tabela 33 Relação do género com os principais atores motivacionais para a poupança durante a pandemia.....	58
Tabela 34 Relação da idade e a poupança durante a pandemia Covid 19.....	59
Tabela 35 Relação da idade com o objetivo para a poupança durante a pandemia Covid 19.....	60

Tabela 36 Relação da idade com a motivação para a poupança durante a pandemia covid-19.....	61
Tabela 37 Relação do rendimento com a poupança durante a pandemia.....	62
Tabela 38 % Rendimento mensal canalizada para a poupança durante a pandemia covid 19.....	64
Tabela 39 Relação do rendimento mensal com o objetivo para a poupança durante a pandemia Covid 19.....	65
Tabela 40 Relação do rendimento com a motivação para a poupança durante a pandemia covid-19.....	66
Tabela 41 Número de indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid 19.....	68
Tabela 42 Género de indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19.....	68
Tabela 43 Idade de indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19.....	69
Tabela 44 Rendimento mensal dos indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19/ % do rendimento canalizado para a poupança.....	70
Tabela 45 Objetivos da poupança dos indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19.....	71
Tabela 46 Principais fatores motivacionais para a poupança dos indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19.....	71
Tabela 47 Adesão as moratórias de créditos.....	72
Tabela 48 Relação entre o género e a adesão às moratórias de crédito.....	73
Tabela 49 Relação do género com o tipo moratórias de crédito.....	73
Tabela 50 Distribuição da adesão às moratórias por faixa etária e tipo de moratória.....	74
Tabela 51 Distribuição da adesão às moratórias por faixa etária e tipo de moratória.....	75
Tabela 52 Adesão às moratórias de crédito / % Rendimento afeto à poupança.....	76
Tabela 53 Quadro de resumo da validação das hipóteses do estudo.....	77

Abreviaturas

ALF- Associação de Leasing e Factoring

APB- Associação Portuguesa de Bancos

ASFAC- Associação de Instituição de Crédito Especializadas

BEBP- Boletim Economico do Banco de Portugal

EBA- Autoridade Bancaria Europeia

INE- Instituto Nacional de Estatística

OMS- Organização Mundial da Saúde

SPSS- Statistical Package for the Social Science

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

Neste capítulo é apresentado a pertinência do estudo, qual a questão de investigação, o objetivo principal e os objetivos específicos do estudo e a forma como está estruturado.

1.1 Justificação do tema

O aumento da taxa de poupança das famílias portuguesas tem atraído vários debates sobre o futuro da economia portuguesa. Na verdade, existem vários estudos que explicam esse facto, mas poucos explicam o que realmente determina a canalização do rendimento para a poupança das famílias.

A poupança das famílias pode ser estudada nas vertentes macroeconómica e microeconómica pois a decisão individual de cada família tem impacto no efeito agregado da economia como um todo. O foco deste estudo está na dimensão microeconómico analisando as decisões de poupança das famílias portuguesas tendo em consideração os fatores determinantes para essa poupança.

A poupança das famílias figura como um fator importante para a análise da poupança de um país. Neste sentido o presente estudo torna-se relevante no período em que as taxas de poupança das famílias apresentam uma tendência crescente. O período pré pandemia Covid 29 e durante o período da pandemia Covid 19 serão analisados para tentar perceber que fatores determinaram a poupança das famílias portuguesas e se existiram diferenças nesses fatores nos períodos referido.

Os fatores determinantes da poupança das famílias, de acordo com Kessler *et al.* (1993) podem ser sociodemográficos e/ou motivacionais. Os fatores sociodemográficos a analisar são o género, que de acordo com Costa e Miranda (2013) influencia a poupança das familias, a idade como fator sociodemográfico que determina a poupança das famílias Alves e Cardoso (2010) e o rendimento como fator sociodemográfico determinante da poupança das famílias (Hanna & Lee, 2015; Delgado & Troyer, 2017). A educação, a saúde e a reforma são fatores motivacionais

determinantes da poupança das famílias Solmon (1975), Hendricks e Mcallister (1983), Hanna e Lee (2015) considerados na investigação.

O **tema** “Fatores Determinantes que Influenciam a Gestão da Poupança das Famílias em Portugal” nasce da curiosidade do autor em perceber o que influencia as famílias portuguesas para a constituição de poupança. Por um lado, os fatores sociodemográficos analisados no estudo (género, a idade e o rendimento mensal) e por outro lado os fatores motivacionais (educação, saúde e reforma) são determinantes para que as famílias constituam uma maior ou menor poupança. Desta conceção nasce a **questão de investigação**: “Quais os fatores determinantes da poupança que tem impacto na gestão da poupança das famílias em Portugal”.

1.2 Objetivo Principal e Objetivos Específicos

O **objetivo principal** do estudo é compreender a influência dos fatores determinantes na gestão da poupança das famílias em Portugal,

O presente estudo enquadra o período antes da pandemia Covid 19 e durante a pandemia Covid 19 e por isso a identificação dos objetivos específicos foca-se nas famílias portuguesas poupadoras que constituíram poupança apenas antes da pandemia Covid 19, durante a pandemia Covid 19 e antes e durante a pandemia Covid 19.

Considerando que esses fatores determinantes da poupança podem ser sociodemográficos e/ou motivacionais Kessler *et al.* (1993) foram traçados os **objetivos específicos** do estudo que são:

- Perceber a influência dos fatores sociodemográficos que influenciam a poupança das famílias portuguesas;
- Perceber a influência dos fatores motivacionais que influenciam a poupança das famílias portuguesas;

Dado a existência de Moratórias de Crédito durante parte do período pandémico, que “ajudaram” as famílias portuguesas, que preenchiam os requisitos legais necessários para a adesão às moratórias, foi ainda criado outro objetivo específico que é:

- Perceber se a relação entre dos fatores determinantes para a poupança e a poupança das famílias portuguesas é influenciada pelas moratórias de crédito.

1.3 Estrutura da Dissertação

A dissertação está dividida em 5 partes, a “Introdução”, o “Enquadramento Teórico”, a “Metodologia”, a “Análise e Discussão dos Resultados” e as “Conclusões e Limitações do Estudo e Sugestões para Futuras Pesquisas”.

No capítulo 2, “Enquadramento Teórico” será feita uma revisão da literatura para suportar os conceitos teóricos e entender quais os principais fatores determinantes para a poupança das famílias. No capítulo 3, “Metodologia” será detalhado o modelo conceptual da pesquisa, construído com base nos contributos teóricos e empíricos revisitados. Será apresentada a descrição das variáveis utilizadas no modelo e as hipóteses de estudo levantadas, bem como os resultados esperados para essas hipóteses. É ainda detalhada a técnica e o instrumento para recolha de dados. No capítulo 4 é apresentada a “Análise e Discussão dos Resultados” obtidos no estudo empírico realizado. Por fim, no capítulo 5 são apresentadas as conclusões do estudo, as principais limitações do mesmo e são identificadas algumas sugestões para futuras pesquisas.

CAPÍTULO 2 - ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1- Poupança

Para Katona (1974), a poupança pode ser entendida como uma atividade complementar à função consumo, com base em dois fatores: capacidade de poupança e disposição para economizar. A capacidade encontra-se relacionada com o rendimento e a disposição é uma medida subjetiva que leva em consideração o otimismo ou pessimismo da população. Ressalta-se que o conceito de poupança é descrito por Katona (1974) como parte do rendimento reservada pelo indivíduo para uso futuro.

Os hábitos de poupança adquiridos podem estar relacionados com a forma de como enfrentamos as incertezas futuras e os meios que podemos usar para atingir determinados objetivos. Os objetivos que se pretendem atingir com a criação da poupança pode variar de família para família. O rendimento não é o único fator decisivo para esta tomada de decisão de poupança. A necessidade que cada família tem para acumular determinados bens de consumo, também é de extrema relevância (Wärneryd, 1989).

Para Browning e Lusardi (1996) o conceito mais compreensível ou claro relacionado a poupança que pode ser empregue a todas as famílias é o rendimento de um ano (ou outro período) menos o consumo.

Segundo Denizer (2000), sendo o sector doméstico o principal poupador da economia nacional deve existir uma implementação de políticas financeiras que possam incentivar a poupança neste sector pois isto pode servir também de auxílio para futuras recuperações económicas.

Um comportamento financeiro geral (incluindo poupança, investimento, empréstimo, compra, etc.), também pode ser definido como a tendência de acumular capital e outros ativos, a capacidade de evitar compras forçadas, a capacidade de planejar e organizar pagamentos, de modo a realizar determinados investimentos que possam contribuir para um aumento de capital (Nyhus & Webley, 2001).

Segundo Pereira (2003), os indivíduos que optam por poupar são definidos como aqueles que têm a capacidade de reter parte do seu rendimento atual para uso futuro.

Para Devaney *et al.* (2007) as famílias tendem a poupar com base na realização de necessidades ou objetivos, sem desprezar as necessidades básicas e psicológicas.

De acordo com John *et al.* (2010) existem algumas variáveis comportamentais que podem impactar negativamente os hábitos de poupança, entre elas: falta de participação nas metas estabelecidas e a dificuldade de autocontrole.

A poupança consiste no dinheiro que um determinado indivíduo acumula em casa ou numa conta bancária após ser deduzido o consumo final (Alexandre *et al.*, 2011).

Para Alexandre *et al.* (2011) a poupança consiste nos objetivos e escolha que as pessoas fazem com base na relação entre o presente e o futuro. Normalmente esse tipo de decisão é influenciada por fatores comportamentais e nível de conhecimento financeiro que um indivíduo possui.

Alexandre *et al.*(2011) dizem-nos que

A poupança nacional é vista como o valor que está disponível para financiar a acumulação de capital, sob a forma de investimento em ativos produtivos no país, ou sob a forma de ativos estrangeiros. Note-se que a poupança nacional é a soma das poupanças dos particulares (famílias e instituições sem fins lucrativos ao serviço das famílias), das empresas (sociedades financeiras e não financeiras) e do Estado. No caso das famílias, a poupança é a diferença entre o seu rendimento disponível e a sua despesa de consumo final. (p. 60)

Segundo Fisher e Anong (2012), economistas e cientistas sociais, definem a poupança como o montante líquido do rendimento de um determinado indivíduo depois de deduzido o consumo. Deste modo, a poupança pode ser entendida como um determinado montante do rendimento que é retido ou guardado, com o fim de preservar ou proteger o agente contra situações inesperadas ou até mesmo permitir um maior poder de compra em aquisições futuras de maior valor.

A poupança é a diferença positiva que existe entre o rendimento que se encontra disponível (rendimento após ser retirado o valor do impostos e encargos) e outras despesas de consumo que um indivíduo tem. Caso a diferença for negativa, a mesma será chamada de passivo ou endividamento. A melhor forma para poder avaliar o nível de poupança, e através da taxa de poupança que consiste no rendimento que se encontra disponível e que não é utilizada para consumo ou investimento (Alves, 2012).

A poupança que um indivíduo realiza, além de consistir na diferença entre o rendimento disponível e o consumo, consiste também na capacidade e conhecimento que o mesmo possui para poder realizar investimentos que possam permitir de certa forma o aumento do seu capital e conseqüentemente da poupança (Alves, 2012).

A poupança consiste basicamente na criação e acumulação de determinados valores, para poder suprir as suas necessidades em situações de maior instabilidade ou para a realização de objetivos futuros, garantindo de certa forma um rendimento para períodos em que deixar de exercer a atividade profissional (Alves, 2012).

De acordo com Collins (2015), a poupança consiste na reserva de uma parcela do rendimento que um indivíduo recebe ou um ganho inesperado, como por exemplo um bônus de trabalho, e sendo estas mesmas reservas usadas em situações inesperadas (Citado por Despard *et al.*, 2020).

Sayed e Peng (2021), estudaram os períodos compreendido entre 1995-2017, onde foi analisado os efeitos de quatro pandemias (Gripe espanhola, 1918; Gripe asiática, 1957; Gripe de Hong Kong, 1968; Pandemia de H1NI, 2009) com mais de 100 mil mortes sobre a desigualdade de rendimento, em quatro países (França, EUA, Reino Unido, Alemanha) que tinham dados que cobriam todo o período em análise. Os autores concluíram que no período em análise, eventos pandêmicos com mais de 100 mil mortes contribuíram para a redução da desigualdade de rendimento nos anos que se seguiram à pandemia. Segundo os autores, com base nas características da pandemia Covid-19, não se pode esperar uma diminuição da produtividade nem escassez de mão-de-obra (devido às altas taxas de mortalidade concentradas no grupo etário dos idosos). Deste modo, é possível ocorrer uma redução do consumo, aumento da poupança e também um aumento da taxa de desemprego.

2.2- Fatores Determinantes para a Poupança das Famílias

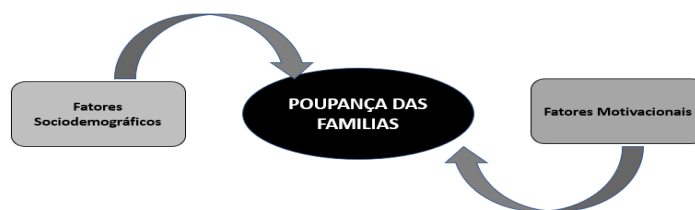
De acordo com Kessler *et al.* (1993), as distinções que existem no comportamento de poupança entre pessoas de diferentes nacionalidades e países, podem ser explicadas por fatores demográficos como a idade, educação e rendimento, visto que, os mesmos encontram-se relacionados com a poupança. Da mesma forma, fatores psicológicos e sociais, como atitudes,

valores, pressão de aceitação social, crenças culturais e religiosas, também podem influenciar no comportamento relacionado com a poupança (fatores motivacionais).

Segundo Mihăescu e Aron, (2012), um dos sectores que mais poupa dentro da economia de um país é o sector doméstico, e a poupança deste sector pode estar associado aos fatores demográficos, sociais, culturais, económicos (fatores sociodemográficos).

A figura 1 esquematiza o acima exposto:

Figura 1- Fatores Determinantes para a Poupança das Famílias



Fonte: Construído pelo autor

2.2.1- Fatores Sociodemográficos determinantes da Poupança das Famílias

No presente estudo serão relacionados com a poupança os fatores sociodemográficos: género, idade e rendimento.

2.2.1.1 Género

Segundo Lusardi (2009), existe uma possibilidade maior da poupança do género masculino ser superior ao nível de poupança do género feminino, e uma das razões que pode estar associado a este facto é o nível de alfabetização financeira, sendo que no seu estudo verificou que os homens possuíam um nível superior de conhecimentos financeiros face às mulheres, e que este fator contribui para um maior, ou menor, nível de poupança.

De acordo com Costa e Miranda (2013), num estudo sobre a “*educação financeira e a taxa de poupança no Brasil*”, o autor chegou a conclusão que os homens apresentam um nível de poupança superior ao género feminino, onde os homens apresentam uma média de poupança de 19,25%, e as mulheres uma média de poupança de 10,99% do seu rendimento.

As principais ideias mencionadas neste estudo relacionando a poupança com o género podem ser visualizadas na tabela nº1.

Tabela 1- Relação entre o género e a poupança

Fatores Determinantes da Poupança das Famílias- Sócio Demográficos; Género		
Autores	Ano	Ideia
Lusardi	2009	O nível de poupança dos homens, é superior ao nível de poupança das mulheres, devido ao nível de conhecimento financeiro.
Costa e Miranda	2013	Os homens apresentam um nível médio de poupança superior as mulheres

Fonte: Construído pelo autor

2.2.1.2- Idade

Um dos principais contributos relacionado com os fatores determinantes da poupança, foi o de Modigliani e Brumberg (1954), onde implementaram a hipótese do ciclo de vida no seu trabalho *“Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data”*. Essa hipótese parte da visão de que o nível de poupança individual se altera ao longo da vida e tende a reduzir com o aumento da idade ou seja à medida que se envelhece. De um ponto de vista racional, Modigliani e Brumberg (1954) afirmam que a poupança de um indivíduo é maior quando o mesmo possui uma vida profissional mais ativa. Deste modo, o nível de poupança de um indivíduo jovem e de meia-idade é maior do que em indivíduos idosos.

O estudo realizado por Poterba (1994), em 6 países da OCDE, entre os anos de 1970 e 1991, demonstra que, em praticamente todos os países, a taxa média de poupança é positiva. De acordo com a sua análise, Poterba (1994) afirma que a taxa de poupança dos inquiridos com a idade entre os 70-74 anos é positiva em países como Estados Unidos da América, Canadá, Japão e Itália.

De acordo com Huggett e Ventura (1999), as famílias que se encontram na mesma faixa etária e possuem níveis de rendimentos diferentes podem ter diferentes níveis de poupança logo não só a idade pode ser considerada para avaliar o nível de poupança. A idade é um dos fatores demográficos fundamentais que se encontra associado à poupança e as taxas de poupança das famílias podem variar entre diferentes grupos de fchas etárias e dentro das mesmas fchas etárias.

Para Huggett e Ventura (1999), as famílias que se encontram numa fase da vida mais ativa, tendem a ter um nível de poupança mais elevada, diferente dos mais jovens ou idosos, pois o seu rendimento é superior durante o período de vida ativa. Deste modo, os autores concluíram que as principais características no comportamento da taxa de poupança das famílias é a diferença de idade que as mesmas possuem e o nível de rendimento, e que os indivíduos que possuem uma idade antes da reforma têm uma maior possibilidade de constituir as suas poupanças.

Normalmente, os indivíduos poupam menos quando o seu rendimento é baixo, principalmente no início da vida, em situação de desemprego e no período de reforma. Quando o indivíduo está em uma fase mais ativa (meia-idade), o histórico de poupança será maior, desta forma, opta-se por tomar a decisão de poupança neste período, para futuramente fazer face as necessidades de consumo na reforma (Alves & Cardoso, 2010).

No estudo realizado por Alves e Cardoso (2010), em que foi investigado a poupança das famílias em Portugal, os autores chegaram a conclusão que a taxa de poupança das famílias cresce durante o seu ciclo de vida, ou seja, com o aumento da idade até um período antes da reforma. Deste modo, de acordo com os autores, a taxa de poupança das famílias aumenta no escalão etário dos 55 aos 64 anos, e posteriormente torna-se decrescente.

Gandelman (2017) analisou diferentes comportamentos relacionados com a poupança em 14 países da América. Demonstra que os casais com uma idade entre os 50 e 60 anos poupam mais do que os casais com idades entre os 40 e 49 anos. Diferente de Dynan *et al.* (2004) que no seu estudo “*Do the Rich Save More*”, não encontraram indícios de que a taxa de poupança pode ser menor quando o indivíduo possuir uma idade mais avançada.

A tabela nº2 resume as ideias chave dos estudos mencionados nesta pesquisa que relacionam a idade com a poupança.

Tabela 2- Relação entre a idade e a poupança

Fatores Determinantes da Poupança das Famílias- Sociodemográficos: Idade		
Autores	Ano do Estudo	Ideia
Modigliani e Brumber	1954	O nível da poupança individual altera consoante o tempo, e tende a reduzir com o aumento da idade ou a medida que se envelhece
Poterba	1994	Nos países da OCDE, a taxa de poupança das famílias com a idade entre os 70-74 anos é positiva.
Huggett e Ventura	2000	Os familiares que se encontram em uma fase mais ativa, isto entre os 20-50 anos, tendem a ter o nível de poupança mais elevado em relação as famílias mais jovens ou idosas, devido ao rendimento elevado durante a vida ativa.
Alves e Cardoso	2010	A poupança do individuo torna-se maior, durante a fase mais ativa, sendo entre os 55-64 anos.
Galdeman	2014	Os casais que tem uma idade entre os 50 e 60 anos tendem a ter o nível de poupança mais elevado, diferente dos que se encontram entre os 40e 49 anos.

Fonte: Construído pelo autor

2.2.1.3- Rendimento

De acordo com Friedman (1957), as escolhas de consumo pessoal dependem das expectativas do rendimento médio de longo prazo, que são removidas dos choques de curto prazo (rendimento permanente), ao invés dos rendimentos disponíveis. Portanto, o comportamento de consumo e poupança é imprevisível porque depende de expectativas e características pessoais.

O rendimento auferido pelas pessoas é proveniente de diversas fontes e o mesmo é aplicado de acordo com as necessidades ou objetivos por elas traçado. Geralmente estes rendimentos são aplicados em consumo ou em poupança (Saias *et al.*, 1996).

No estudo realizado por Carroll e Samwick (1997), foram analisados mais de 4000 lares norte americanos no período de 1981 e 1987, os autores chegaram a conclusão de que as famílias destinam uma parte do seu rendimento para a poupança preventiva.

De acordo com Palumbo (2000) no seu estudo intitulado "*Estimating the Effects of Earnings Uncertainty on Families*" o autor encontrou indícios de que a variação do rendimento das famílias influencia positivamente no aumento da poupança preventiva.

De acordo com Dynan *et al.* (2004), a taxa de poupança das famílias que possuem um nível de rendimento alto é maior, diferente das famílias que possuem um rendimento menor, sendo o nível de poupança diferenciado pelo nível de rendimento que cada família possui. Deste modo, a volatilidade do rendimento disponível também é considerada indispensável para explicar a poupança das famílias e também pode estar relacionada com a poupança por razões de precaução.

Segundo Soman e Zhao (2011) os objetivos estabelecidos por um indivíduo acabam por constituir uma função importante na sua perspectiva de vida, como por exemplo na concretização de um projeto ou hábitos de poupança. As metas pouco ambiciosas que são traçadas por indivíduos de baixo rendimento, podem estar associadas a uma baixa motivação de poupança, já os indivíduos que possuem um nível de rendimento mais elevado têm uma maior probabilidade de definirem metas mais ambiciosas, que resultaria em uma maior motivação para a poupança.

De acordo com Rocher e Stierle (2015) num estudo realizado sobre as diferenças da taxa de poupança das famílias na EU, os autores verificaram que um dos principais fatores que influenciam na variação da taxa de poupança das famílias é o nível de rendimento que as mesmas possuem no país em que residem e, o rendimento influencia positivamente na constituição da poupança.

O rendimento que uma família possui, torna-se muito importante nas decisões que se encontram relacionadas com a poupança. O rendimento e a poupança podem estar intimamente interligados. De um modo geral, à medida que o rendimento familiar aumenta, a poupança pode ser influenciada de uma forma positiva, porque à medida que o rendimento aumenta, existe uma

maior probabilidade para o crescimento da poupança. (Hanna & Lee, 2015; Delgado & Troyer, 2017).

Na tabela nº3 é feito o resumo das ideia-chave dos autores mencionads nestas pesquisa que relacionaram a poupança com o rendimento.

Tabela 3- Relação entre o rendimento e a poupança

Fatores Determinantes da Poupança das Famílias- Sócio Demográficos: Rendimento		
Autores	Ano	Ideia
Friedman	1957	O comportamento do individuo em relação à poupança torna-se imprevisível devido às expectativas e características pessoais que cada um possui.
Carrol e Samwick	1995	Em lares norte americanos, os inqueridos optam por destinar uma parte do rendimento que possuem para a poupança preventiva.
Palumbo	1995	A variação que ocorre no rendimento das famílias, pode influenciar positivamente na poupança.
Saias, Carvalho, e Amaral	1996	Geralmente os rendimentos que as pessoas adquirem, são aplicadas consoante as suas necessidades. Inicialmente elas optam em aplicar em consumo ou poupança.
Dynan <i>et al.</i>	2004	A taxa de poupança das famílias, varia consoante o nível de rendimento. Rendimentos mais elevados correspondem a taxas de poupança mais elevadas
Soman e Zhao	2011	A baixa motivação para a poupança, pode estar relacionada com o nível de rendimento baixo. Indivíduos que possuem rendimentos mais elevados têm uma maior probabilidade em definir metas, mas ambiciosas, que resultam numa maior motivação para tomar a decisão de poupança.
Rocher e Stierle	2015	A variação da taxa de poupança das famílias é influenciada pelo nível de rendimento adquirido no país em que residem.
Lee; Hanna; Delgado; De Troyer	2015;2017	O rendimento e a poupança estão interligados, porque a medida que o rendimento aumenta, a probabilidade do aumento da poupança é maior.

Fonte: Construído pelo Autor

2.2.2 - Fatores Motivacionais determinantes da Poupança das Famílias

De acordo com Keynes (1936), as razões relacionadas ao comportamento de poupança têm sido relativamente constantes ao longo do tempo e podem ser resumidas em duas categorias principais: (1) transacionais, onde os indivíduos poupam com objetivos de efetuar gastos

futuros (como bens duráveis ou férias); (2) medidas preventivas, encontramos a poupança para a reforma, emergências, etc. Segundo o autor os indivíduos sentem-se influenciados para constituir as suas poupanças pelos seguintes motivos: Precaução, Prevenção, Calculista, Melhoramento, Independência, Empresariais, Orgulho e Avareza.

Segundo a pesquisa de Drèze e Modigliani (1972), um dos principais motivos para estimular os indivíduos a tomarem decisões de poupança são as medidas preventivas, pois maiores riscos relacionados ao rendimento levarão à redução do consumo, ou seja, quando os indivíduos suspeitarem que os seus rendimentos possam vir diminuir no futuro, eles tendem a poupar mais. Quando há uma certa sensação de insegurança no futuro, os indivíduos estarão mais motivados a poupar para se prevenirem melhor.

Para Katona (1974), os principais fatores motivacionais que influenciam na decisão relacionada a poupança são: Emergência, Reserva de Fundos, Reforma, Necessidade para os Filhos, Aquisição de habitação e bens duráveis e Férias.

Feldstein (1974) conclui que o apoio da segurança social na reforma tem um efeito negativo nas decisões e motivações de poupança individuais, porque as pessoas tornam-se menos preocupadas em poupar e tornam-se dependentes dos benefícios recebidos durante a reforma. Desta forma, vão reduzindo as suas poupanças durante o período ativo de suas vidas, porque serão garantidas pelo Estado no futuro.

Segundo Lindqvist (1981) existe uma hierarquia entre as razões ou motivos que influenciam nas decisões relacionadas a poupança, ou seja, elas podem ser coordenadas de maneira a atenderem às necessidades mais básicas, ou podem ser classificadas para atender às necessidades de nível superior. Neste sistema hierárquico, a poupança para garantir a liquidez financeira em situações de emergência tem maior prioridade na poupança para os idosos.

Uma classificação diferente dos motivos relacionados a poupança, foi apresentada por Sturm (1983) onde ele considera a poupança para a reforma como um dos principais fatores motivacionais mais importante, antes do motivo por precaução.

Segundo Browning e Lusardi (1996), além da composição da poupança para a reforma, existem mais motivos para constituir uma poupança, como por exemplo, a constituição de uma

poupança com o objetivo de deixar herança para as gerações futuras, pois os indivíduos além de seu próprio bem-estar importam-se também com o bem-estar de seus filhos, sendo importante para eles a atribuição de uma herança.

De acordo com Wärneryd (1989) as principais razões que levariam as pessoas a tomarem a decisão de poupança são: Poupança para despesas futuras como por exemplo, a escola dos filhos, férias, reforma, e de imprevistos que possam vir a acontecer.

Para Ajzen (1991) as características individuais de um indivíduo e o ambiente envolvente em que o mesmo se encontra tornam-se relevantes e significativos nas decisões futuras de poupança, e na realização de um determinado comportamento e motivação que pode estar associado à poupança.

De acordo Halfeld (2004) geralmente os motivos que influenciam na decisão de poupança das pessoas são os seguintes: usar a poupança realizada para as necessidades futuras e para momentos em que a produtividade reduzir após uma determinada idade

Devaney *et al.* (2007), com base na faixa etária, eles concluíram que os casais jovens tendem a poupar para atender às necessidades básicas e, em seguida, obter segurança, enquanto os casais mais velhos tendem a poupar para a satisfação de necessidades sociais e amorosas e, em seguida, para a satisfação de necessidades de luxo.

Alexandre *et al.* (2011) apontam que o principal fator que pode levar ao aumento da poupança das famílias é o seu próprio bem-estar, a necessidade de acumular alguns recursos para auxiliar futuramente os seus filhos e netos, e também para protegerem-se melhor futuramente caso haja quebra no seu rendimento.

Segundo Silva *et al.* (2015) as decisões que um determinado indivíduo toma e que conseqüentemente afeta a sua poupança, geralmente estão relacionadas com determinados fatores psicológicos e comportamentais, que acabam por influenciar no seu planejamento e na realização de seus objetivos.

A tabela nº4 resume as ideias dos autores que relacionaram a poupança com fatores motivacionais que foram abordados neste enquadramento teórico.

Tabela 4- Fatores motivacionais relacionados com a poupança das famílias

Fatores Motivacionais relacionados com a Poupança das Famílias		
Autor	Ano	Ideia
Keynes	1936	Transacionais- a poupança é feita com o objetivo de realizar gastos futuros. Precaução, Prevenção, Calculista, Melhoramento, Independência, Empresariais, Orgulho, Avareza
Drèze e Modigliani	1972	Medidas preventivas
Feldstein	1974	A segurança social influencia negativamente nas motivações relacionadas a poupança individual, pois as pessoas tornam-se menos preocupadas em poupar, porque a sua reforma torna-se garantida pelo Estado.
Katona	1975	Emergência, Reserva de Fundos, Reforma, Necessidade para os Filhos, Aquisição de habitação e bens duráveis, Férias.
Lindqvist	1981	Garantia de liquidez financeira para situações de emergências.
Sturm	1983	A reforma é um dos motivos que influencia na decisão da poupança.
Warneryd	1989	Poupança para as despesas futuras, poupança para os imprevistos que possam vir a acontecer.
Ajzen	1991	As características individuais que um individuo possui e o ambiente que o mesmo frequenta, tornam-se relevantes nas decisões que motivam a poupança.
Browning e Lusardi	1996	Reforma, constituição da poupança para gerações futuras
Halfeld	2004	Necessidades futuras e para momentos em que a produtividade for diminuindo.
DeVaney, Anong e Whirl	2007	Os casais mais jovens tendem a poupar por necessidades básicas e em seguida por segurança. Já os casais mais velhos tendem a poupar para satisfação de necessidades sociais e amorosas, e em seguida para necessidades de luxo.
Alexander <i>et al.</i>	2011	Bem-estar, necessidade de acumular recursos para poder auxiliar no futuro

		dos filhos e netos, e também para necessidades futuras, caso haja quebra no rendimento.
Mendes-Da-Silva, Gattaz, e Gibson	2016	Os aspetos psicológicos e comportamentais tornam-se influenciáveis na concretização dos objetivos traçados.

Fonte: Construído pelo Autor

Entre os vários fatores motivacionais, determinantes para a poupança das famílias, apontados pelos vários autores o presente estudo irá focar-se nos seguintes: Reforma, Saúde e Educação.

2.2.2.1- Reforma

Segundo Samuelson (1958), um individuo que pretende ter o mesmo estilo de vida durante período de reforma, opta por tomar as suas decisões relacionadas a poupança durante o período ativo de suas vidas.

Segundo Thaler e Shefrin (1981) existe uma grande diferença entre planear e alcançar metas estabelecidas e o autocontrole desempenha um papel indispensável nas decisões corretas a serem tomadas. Caso exista algum tipo de conflito entre os planos futuros e o enfoque no presente isso poderá levar a atribuir pouca atenção para a poupança para a reforma porque o foco estará simplesmente na vida diária.

O aumento da esperança de vida das pessoas, tem influenciado nas decisões relacionadas com a poupança para a reforma. Devido a este aumento, as pessoas acabam por sentirem-se mais motivadas a tomarem esse tipo de decisão e focando-se mais na sua reforma para poderem garantir maior estabilidade financeira no seu futuro (Hendricks & Mcallister, 1983).

De acordo com Deaton e Paxson (2000) o aumento da esperança de vida é uma das principais motivações para os hábitos de poupança para a reforma, e estes mesmos hábitos existem pelo facto de haver uma idade de reforma que acaba por ser fixa, caso não existisse uma idade de reforma obrigatória, consequentemente levaria a um crescimento no período de vida profissional, e não existiria uma previsão exata para a constituição de hábitos de poupança para a reforma.

Para Hershfield *et al.* (2009) as pessoas que se preocupam e sentem-se mais conectadas com o seu futuro, tornam-se mais propensas a tomar decisões relacionadas a poupança para a reforma, ou seja, a poupança que elas criam ao longo do tempo terá como objetivo manterem-se durante a velhice, e desta forma resultaria num aumento da poupança por motivos de precaução para a reforma.

Segundo Cook (2018) ter uma previsão futura permite-nos obter respostas que por sua vez podem estar relacionadas a emoções e incertezas, por isso ele recomenda que as pessoas desenvolvam suas próprias estratégias para controlar as emoções. Dessa forma, isso irá proporcionar um maior entendimento de como as decisões relacionadas as poupanças devem ser tomadas pois a incerteza relacionada ao futuro no longo prazo afeta nas decisões atuais relacionadas à poupança.

De acordo com o estudo realizado por Piotrowska (2019), que consistia em perceber o que influenciava os Polacos nos hábitos de poupança para a reforma, o autor concluiu que existem determinados fatores internos que podem influenciar a sua poupança destinada à reforma. De acordo com o autor, a procrastinação é um dos fatores que pode influenciar negativamente na poupança destinada para a reforma, independentemente do rendimento que um individuo possui. Quanto mais as pessoas forem desorganizadas, ou não tiverem comprometimento com os objetivos traçados, mais dificilmente conseguiam constituir poupanças para a reforma. O autor também analisa a influência do sistema nacional de pensões da Polónia e concluí que quanto mais deficiente for o sistema de pensões, proporcionado pelo Estado, em assegurar o nível de vida que as pessoas tinham antes de estarem na reforma, as pessoas vão recorrer às poupanças que foram constituídas ao longo do tempo para a reforma e por isso maior a motivação para a poupança.

De acordo com O’Dea e Sturrock (2019) as percepções ou ideias negativas que as pessoas têm em relação à sua previsão de sobrevivência, pode influenciar de uma forma negativa as decisões relacionadas a poupança para a reforma, e conseqüentemente tomarem decisões erradas, visto que estariam menos preocupadas com a sua estabilidade financeira futura.

Um nível de poupança reduzido durante a vida ativa pode levar a uma diminuição do padrão de vida das pessoas durante a sua reforma. Desta forma o padrão de vida futuro influencia a poupança para a reforma na vida ativa (Mihăescu & Aron, 2012).

De forma a sintetizar os principais autores e ideias que relacionam a poupança das famílias com a reforma foi construída a tabela nº5.

Tabela 5- Relação entre a reforma e a poupança das famílias

Fatores Determinantes da Poupança das Famílias- Sociodemográficos: Reforma		
Autores	Ano	Ideia
Thaler e Shefrin	1981	Caso exista algum conflito entre os planos futuros e o enfoque no presente poderá resultar numa diminuição da atenção da poupança para a reforma, pois a atenção estará simplesmente no presente.
Hendricks e Mcallistea	1983	Devido ao aumento da esperança de vida, as pessoas têm sentido uma maior motivação para tomar a decisão de poupança para a reforma, com o objetivo de manter uma maior estabilidade financeira na velhice.
Deaton & Paxson	2000	O aumento da taxa de envelhecida esperança de vida é um fator decisivo na decisão de poupança para a reforma
Ersner-Hershfield, Garton, Ballard, Samanez-Larkin e Knutson	2009	As pessoas que se preocupam com o seu futuro, têm uma maior propensão a tomar a decisão relacionadas com a poupança para a reforma
Niculescu-Aron, Mihaescu	2012	A redução do nível de poupança para a reforma na vida ativa pode influenciar o padrão de vida na idade da reforma.
Cook	2017	As incertezas relacionadas ao futuro no longo prazo, podem afetar nas decisões relacionadas a poupança no presente.
Piotrowska	2019	A procrastinação, é um dos elementos que pode afetar nas decisões relacionadas a poupança para a reforma, independentemente do rendimento que um individuo possui.
O'Dea e Sturrock	2019	As ideias negativas que as pessoas possuem em relação à sua previsão de sobrevivência, pode influenciar negativamente na decisão de poupança para a reforma.

Fonte: Construído pelo Autor

2.2.2.2- Saúde

Segundo Palumbo (1999), situações inesperadas que possam ocorrer na saúde de uma pessoa podem afetar o seu rendimento pessoal, portanto, a decisão de poupança para a saúde acaba por ser incentivada para fins preventivos.

De acordo com Hanna e Lee (2015) além dos níveis de educação, o nível de saúde que um indivíduo possui, torna-se também decisivo na decisão relacionada com a poupança, visto que, pode influenciar positivamente na mesma, inclusive na poupança por precaução ou poupança emergencial. Indivíduos com “saúdes frágeis” tendem a preocupar-se mais com a poupança para a saúde.

Segundo Starr-mccluer (1996) os custos que um indivíduo tem em relação à saúde, principalmente os indivíduos que tenham um estado de saúde que inspira maiores cuidados, acabam por tornar-se muito elevados caso não tenham um seguro de saúde ou uma determinada poupança para este fim. Deste modo os rendimentos futuros das pessoas acabam por ser diminuídos consideravelmente motivados pela doença e desta forma acabam por ser motivados para a poupança para a saúde. Também concluem que quanto menor o rendimento presente menor a capacidade de constituir poupança para a saúde (Citado por Hanna & Lee, 2015).

A síntese dos autores mencionados bem como as principais ideias-chave são identificadas na tabela nº6.

Tabela 6- Relação entre a saúde e a poupança das famílias

Fatores Determinantes da Poupança das Famílias- Sociodemográficos: Saúde		
Autores	Ano	Ideia
Palumbo	1999	As situações inesperadas que podem ocorrer na saúde de um indivíduo, pode contribuir para uma maior preocupação em constituir uma determinada poupança para os imprevistos que possam ocorrer.
Lee e Hanna	2015	As condições de saúde em que um indivíduo se encontra, pode ser um fator decisivo na decisão de poupança.
Hanna e Lee	2015	Quando os indivíduos não possuem uma determinada poupança para saúde, ou seguro de saúde, futuramente, devido a custos com a saúde, os seus rendimentos serão afetados negativamente devido a falta de poupança.

Fonte: Construído pelo Autor

2.2.2.3 - Educação

De acordo com o estudo realizado por Lorimer e Moriguchi (1960), verificou-se algumas evidências de que 37% dos pais com filhos de idade inferior a 15 anos têm uma maior preocupação para realizar poupança para a educação (Citado por Lee *et al.*, 1997).

No estudo realizado por Solmon (1975), o autor chegou à conclusão de que a educação pode ter uma influência na poupança de um indivíduo, e que um nível maior de educação, levaria conseqüentemente a um nível maior de poupança e que as pessoas com menor nível de escolaridade tendem a ter rendimentos mais baixos, e possuem uma maior dificuldade em encontrar um ambiente profissional estável, o que tem um impacto negativo na poupança. Ao contrário, as pessoas com ensino superior ou um nível de escolaridade mais elevado esperam obter um nível mais alto de rendimento permanente, estimulando assim a poupança.

Segundo Lee *et al.* (1997) no seu estudo relacionando a poupança com a educação chegaram à conclusão que as famílias com filhos menores de 18 anos tem como objetivo principal a realização da poupança para a educação dos mesmos. Por outro lado, os pais mais instruídos têm uma maior probabilidade de ter como meta a constituição de poupança para a faculdade dos filhos, diferente dos pais menos instruídos.

De acordo com Todd e DeVaney (1997) no seu estudo sobre planejamento financeiro, onde foram entrevistados 181 pais de alunos universitários, chegaram à conclusão que a maioria dos inquiridos tinham como objetivo principal a poupança para a educação dos filhos.

Segundo Bernheim e Garrett (2003) a alfabetização financeira está associada com o nível de educação e rendimento que um indivíduo possui, que por sua vez podem influenciar na variação da taxa de poupança. O autor também concluiu que o nível de educação financeira que um indivíduo possui pode influenciar positivamente a decisão relacionada com a poupança. Incentivar à poupança no contexto educacional pode ter um impacto considerável no comportamento do indivíduo em relação à constituição de poupança, principalmente em pessoas que dificilmente tomariam esse tipo de decisão se não fossem “educadas” para tal.

Segundo Lusardi e Mitchell (2007), as pessoas que possuem poucos estudos ou um nível reduzido de alfabetização, apresentam uma menor vontade para planejar a reforma e, como resultado deste tipo de atitude ou decisão, poupam menos. No seu estudo intitulado “*Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education*”, os autores chegaram à conclusão de que muitos indivíduos têm níveis de literacia financeira muito baixos associado a níveis de escolaridade também reduzidos, e que este nível baixo de escolaridade ou educação financeira prejudica de certa forma as decisões relacionadas a poupança e que pode ser prejudicial para o futuro do indivíduo. Os autores concluíram ainda que, as pessoas necessitam de um suporte adicional para o planejamento da poupança, e os programas de educação tornam-se mais produtivos se forem aplicados a diferentes grupos de modo a abordar as diferenças e objetivos que cada um tem e as suas preferências.

Para Oliveira (2017) na visão do autor as famílias que possuem um nível de educação mais elevado têm preferências de consumo de curto prazo mais baixas e, portanto, uma maior propensão para a poupança. De acordo com o autor, a própria educação tem um valor intrínseco e pode influenciar nas escolhas de poupança. O desejo de poupar está fortemente relacionado com o retorno real gerado pela poupança. As pessoas que possuem maior nível educacional têm mais condições de construir uma carteira de investimentos mais diversificada e eficaz e, portanto, mais rentável, o que promove a formação e aumento da poupança.

A tabela nº7 mostra, de forma estruturada, as ideias-chave e autores mencionados neste enquadramento teórico que relacionaram a poupança com a educação.

Tabela 7- Relação entre a educação e a poupança das famílias

Fatores Determinantes da Poupança das Famílias- Sócio Demográficos; Educação		
Autores	Ano	Ideia
Lorimer e Moriguchi	1960	Pais com filhos de idade inferior a 15 anos tem uma maior propensão para pouparem para a educação dos filhos.
Solmon	1975	A educação (financeira e académica) que um individuo possui pode ser um fator importante e decisivo nas decisões relacionadas a poupança
Lee <i>et al</i>	1997	Famílias com filhos menores de idade tem maior propensão para a poupança destinada à educação. Também o nível de escolaridade mais elevado dos pais leva a que estes poupem mais para a educação dos filhos.
Todd e DeVaney	1997	Os pais de alunos universitários são os que mais canalizaram a poupança para a educação dos filhos.
Bernheim e Garrett	2001	O incentivo à poupança em contexto educacional pode incrementar a taxa de poupança desses indivíduos no futuro.
Lusardi e Mitchell	2007	As pessoas que possuem um nível de escolaridade baixo tendem a tomar menos decisões relacionadas a poupança.
Oliveira Marco (2017)	2017	As famílias que possuem uma boa literacia financeira, têm preferência de consumo de curto prazo mais baixas resultando numa maior propensão para a poupança

Fonte: Construído pelo Autor

2.3 - Evolução da Taxa de Poupança das Famílias em Portugal

Neste ponto da presente dissertação será desenvolvido o tema da evolução da poupança em Portugal, tendo como período de estudo o ano de 1995 até ao final de 2021, apresentando ainda as projeções futuras. Neste espaço temporal será destacado os anos de 2019 a 2021 de forma a compreender a situação vivida em Portugal nesta matéria no período a que se refere o estudo empírico a desenvolver no capítulo 3.

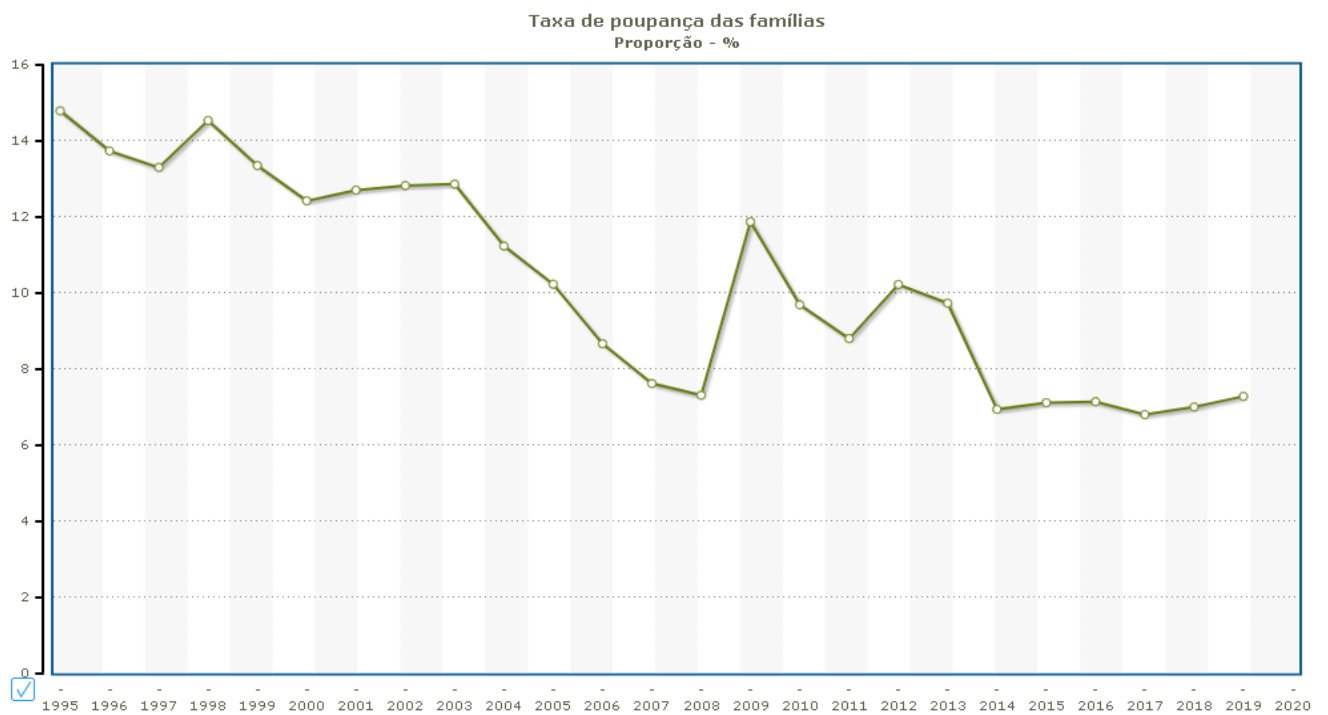
A poupança consiste na parte do rendimento do agregado familiar que se encontra disponível que não é utilizada como despesa de consumo final. A parte do rendimento que é destinada a

poupança pode ser medida através da taxa de poupança das famílias, que é definida como a proporção de poupança das famílias relativamente ao seu rendimento disponível. Na União Europeia, a taxa de poupança das famílias tem se mantido bastante estável desde o início do milénio, oscilando entre 11% e 13%. O padrão é aproximadamente o mesmo na Zona Euro, mas com taxas ligeiramente mais altas. Em 2016, as taxas de poupança das famílias mais elevadas foram observadas em Luxemburgo (20%), na Suécia (19%), na Alemanha (17%) e na França (14%), e as mais baixas em Chipre (-2%), na Lituânia (0%), na Letónia (3%) e na Polónia (4%) (Instituto Nacional de Estatística [INE], 2021).

2.3.1 - Período de 1995-2019 - Antes da Pandemia Covid 19

O gráfico nº1 mostra a variação da taxa de poupança das famílias portuguesas desde o ano de 1995 até 2019.

Gráfico 1- Evolução da taxa de poupança das famílias em Portugal (1995 a 2019)



Fonte: Pordata (2021)

Nesse período verificou-se que a taxa de poupança das famílias em Portugal teve algumas variações tanto positivas, como negativas de acordo com os dados do INE (2021), conforme é espelhado na tabela nº8:

Tabela 8- Evolução da taxa de poupança das famílias portuguesas- 1995/2019

ANO	TAXA DE POUPANÇA DAS FAMILIAS PORTUGUESAS	VARIAÇÃO
1995	14,9 p.p	—
1996	13,7 p.p	-1,2 p.p
1997	13,3 p.p	-0,4 p.p
1998	14,5 p.p	1,2 p.p
1999	13,3 p.p	-1,2 p.p
2000	12,4 p.p	-0,9 p.p
2001	12,7 p.p	0,3 p.p
2002	12,8 p.p	0,1 p.p
2003	12,9 p.p	0,1 p.p
2004	11,2 p.p	-1,7 p.p
2005	10,2 p.p	-1 p.p
2006	8,7 p.p	-1,5 p.p
2007	7,6 p.p	-1,1 p.p
2008	7,3 p.p	-0,3 p.p
2009	11,9 p.p	4,6 p.p
2010	9,7 p.p	-2,2 p.p
2011	8,8 p.p	-0,9 p.p
2012	10,2 p.p	1,4 p.p
2013	9,7 p.p	-0,5 p.p
2014	6,9 p.p	-2,8 p.p
2015	7,1 p.p	0,2 p.p
2016	7,1 p.p	0 p.p
2017	6,8 p.p	-0,3 p.p
2018	7,0 p.p	0,2 p.p
2019	7,3 p.p	0,3 p.p

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao INE

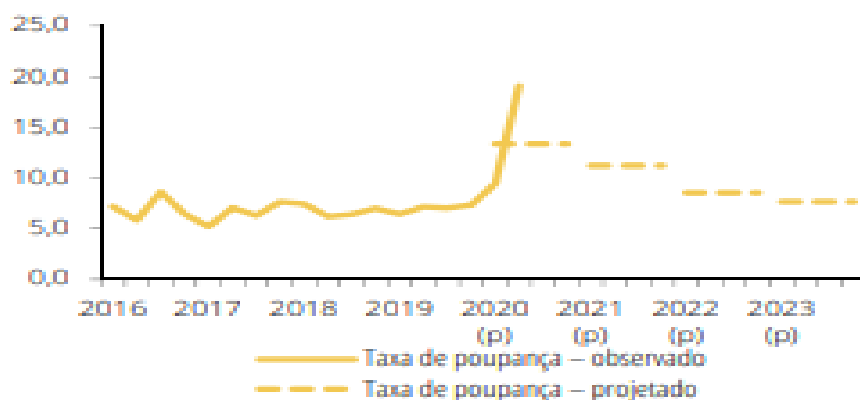
Tendo por base a comparação entre o ano 2018 (antes do surgimento da pandemia Covid 19) com o ano de 2019 (ano em que surgiu a pandemia Covid 19) a taxa de poupança das famílias portuguesas sofreu uma variação positiva de 0,3 p.p.

2.3.2- Período de Pandemia Covid-19

As medidas governamentais adotadas no ano de 2020, permitiram que o impacto da crise pandémica fosse menor no que diz respeito ao rendimento das famílias, incluindo as moratórias de crédito. A taxa de poupança no primeiro semestre do ano de 2020 manteve-se em 14,3% do rendimento disponível, tendo um aumento de 6,9% em relação ao final de 2019 (Boletim Economico do Banco de Portugal [BEBP], 2020).

As incertezas vividas no ano de 2020 permitiram um crescimento da taxa de desemprego, que por sua vez influenciou no aumento da taxa de poupança devido às inseguranças futuras percecionadas, embora fosse verificado uma tendência em queda, (gráfico nº2) (BEBP, 2020).

Gráfico 2- Taxa de poupança observada e projetada



Fonte: Boletim Economico do Banco de Portugal (2020)

No segundo trimestre de 2020 registou-se um crescimento da capacidade de financiamento das famílias de 2,2 pontos percentuais para 4,0% do PIB, e a taxa de poupança teve um aumento de 10,6% (antes 7,5% no trimestre anterior). Esse resultado encontra-se associado principalmente a redução de 3,7% no consumo final (INE, 2020).

Com a instalação da crise pandémica do covid-19, no período de 2020 o consumo privado registou uma diminuição 13,5% em termos homólogos, ao passo que o rendimento disponível real reduziu cerca de 2%, tendo impacto na taxa de poupança das famílias que cresceu fortemente no segundo trimestre de 2020 (19,1%, em 2020 face a uma média de 7% em 2019). Estes avanços mostram a importância dos fatores explicativos diretamente associados à pandemia, como a preocupação com a saúde, visto que, a doença é de fácil contágio. As restrições à mobilidade pessoal e às diversas atividades económicas durante o período de confinamento também contribuíram para a diminuição do consumo, resultando em um aumento da taxa de poupança (BEBP, 2020).

De acordo com o BEBP (2021), no ano de 2019 a taxa de poupança das famílias situava-se em 6,8% aumentando para 12,0% em 2020. Este aumento não se deve apenas pelos motivos de precaução com o futuro incerto, mas também pelas restrições e confinamentos vividos que por sua vez limitaram as despesas de consumo.

De acordo com o BEBP (2021):

A taxa de poupança regressa ao nível pré-pandemia no final do horizonte. Esta hipótese implica que a poupança acumulada durante a pandemia aumenta a riqueza das famílias no período 2021-23. As famílias mantêm estas reservas adicionais num ambiente de incerteza ainda elevada, em que a taxa de desemprego permanece acima do nível pré-pandemia. Adicionalmente, a evidência aponta para que a acumulação de poupança em 2020 tenha estado mais concentrada nas famílias de rendimentos mais elevados, cuja propensão marginal para consumir é menor. As compras com cartões bancários mostram que os indivíduos de consumo alto reduziram mais acentuadamente as suas despesas em 2020 do que os indivíduos de consumo baixo. (p.11)

Um dos principais períodos de incerteza relacionado com a poupança é o curto prazo, onde existe muita dúvida em relação à evolução da pandemia, e aos procedimentos utilizados no período de vacinação. No médio prazo, será a reação dos agentes económicos, principalmente as mudanças no comportamento das famílias e a recuperação das empresas, que por sua vez poderão trazer mais incertezas a este tipo de comportamento (BEBP, 2021).

2.3.3- Projeções Após Pandemia Covid-19

Conforme consta no BEBP (2021) foi desenhado um cenário favorável e outro desfavorável da evolução da pandemia Covid 19 com o objetivo de compreender as projeções associadas à evolução da taxa de poupança das famílias portuguesas.

Em circunstâncias favoráveis, em que haja um melhor controlo de infeções e medidas de contenção mais rápidas podem reduzir a incerteza e aumentar a confiança dos agentes económicos. Nesse cenário poderá ser observado um crescimento do consumo privado de (4,7% em 2022 e 2% em 2023), que consequentemente influenciará uma diminuição da taxa de poupança das famílias trazendo-a para níveis verificados antes da crise pandémica. Isto pode ser causado pelo simples facto de as famílias utilizarem os recursos poupados, na reposição de despesas que foram adiadas durante a pandemia. Nessa situação favorável, pode ser observada uma recuperação mais rápida no mercado de trabalho, com uma diminuição da taxa de desemprego, que por sua vez contribui para redução da poupança por motivos de precaução, visto que, o nível de empregabilidade tornar-se-ia maior e os receios ou insegurança em relação ao futuro serão diminuídos (BEBP, 2021).

Em circunstâncias desfavoráveis, ou no cenário adverso, acredita-se que a vacina se espalhe gradativamente, e o surgimento de novas variantes ainda seja uma ameaça, o que pode levar a novos períodos de confinamento e restrições a circulação transfronteiriça ao longo de 2022. Além do impacto negativo que é causado na confiança dos agentes económicos, as alterações e revisões relacionadas as medidas de contenção e o receio de contágio, influenciam a evolução do consumo privado, sendo em projetada uma recuperação de forma gradual, em 2022 em 3,6% e em 2023 de 2%. Devido a esta evolução mais contida, a taxa de poupança permanece acima da taxa estimada no longo prazo (BEBP, 2021).

2.4- Moratórias de Crédito

Face à situação pandémica, devido à Covid 19, vivida a partir de Março de 2020 em Portugal , e de forma a auxiliar as empresas e famílias onde se verificaram reduções do seu rendimento mensal, e que lhes foi impossibilitada o regular cumprimento do seu serviço de dívida, foi aprovado o Decreto-Lei n.º 10-J/2020 de 26 de março (alterado pela Lei n.º 8/2020, de 10 de abril) que estabelece a possibilidade dos particulares e empresas (quando aplicável) aderirem a moratórias de crédito, designadas **Moratórias Públicas**. Esse Decreto-Lei atribuí ao Banco de Portugal o dever de regulamentar os deveres de informação a observar pelas instituições no âmbito das operações abrangidas pelas medidas excepcionais e temporárias de resposta à

pandemia COVID-19 aí previstas, quer nas relações com os respetivos clientes, quer no âmbito do acompanhamento pelo supervisor (Aviso nº 2/2020 do Banco de Portugal, 2020).

Paralelamente, foram implementadas, pelas instituições privadas, moratórias de crédito de iniciativa privada, aplicáveis a situações excluídas do âmbito de aplicação do Decreto-Lei n.º 10-J/2020, de 26 de março, designadas **Moratórias Privadas**. A concessão das moratórias privadas foi da responsabilidade das instituições que as disponibilizaram, não sendo da competência do Banco de Portugal fiscalizar a sua implementação. As moratórias privadas existentes foram feitas pela APB, ASFAC, ALF.

As moratórias permitiram durante a sua vigência que o devedor optasse por pagar apenas os juros das prestações do empréstimo associado (deixando de pagar o capital) ou não pagasse a prestação na totalidade (juros e capital). Os créditos abrangidos pelas moratórias foram reavaliados prolongando o prazo para o seu reembolso. Desta forma, as famílias portuguesas, que se enquadravam nos requisitos para poderem aderir às moratórias, durante o período da sua vigência puderam ver reduzidos os seus encargos com o serviço da dívida. A Autoridade Bancária Europeia (*EBA- European Banking Authority*), no dia 2 de abril de 2020 (revistas a 25 de julho e 2 de dezembro de 2020), emitiu Orientações relativas a moratórias públicas e privadas aplicadas a operações de crédito no contexto da pandemia COVID-19 (*EBA/GL/2020/02*).

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA

No enquadramento teórico, realizado no capítulo anterior, foi analisado o “estado da arte” para encontrar evidências empíricas da relação dos fatores determinantes da poupança (sociodemográficos e motivacionais) com a poupança das famílias.

Neste capítulo, Metodologia da Investigação, é descrito a forma como o trabalho foi desenvolvido, enunciando como foi feita a pesquisa documental, qual o modelo conceptual do estudo, quais as hipóteses, qual a amostra, qual o instrumento utilizado para a recolha de dados e como os dados foram tratados.

3.1. Pesquisa Documental

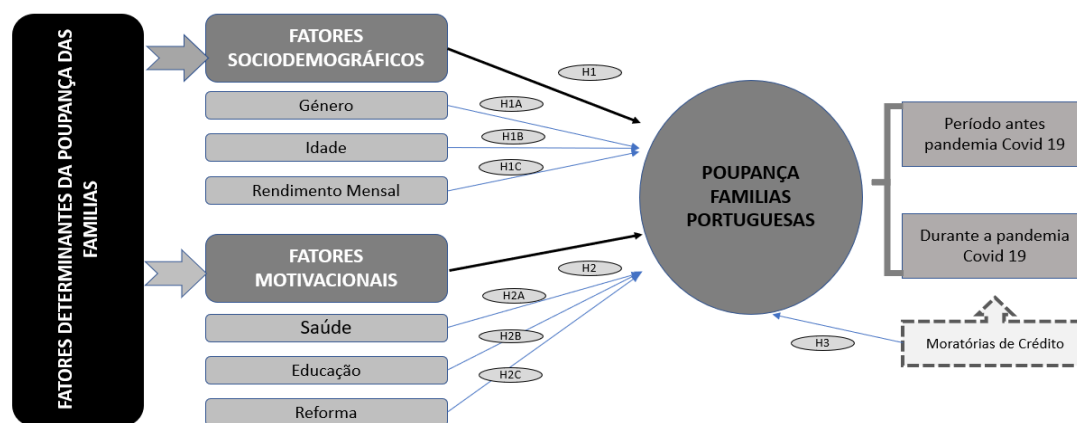
O levantamento bibliográfico em artigos, teses, dissertações, servem para poder verificar o “estado da arte”, tendo sido analisada neste estudo através do recurso a base de dados como *Science Direct*, *Web of Science* e *B-On*, de forma a compreender os principais conceitos teóricos que fundamentam a investigação e relatar as principais conclusões de outros estudos académicos, considerando as palavras-chave: Poupança; Motivação; Fatores Determinantes da Poupança; Moratórias de Crédito.

Deste modo, é possível ao investigador focar-se na situação específica, procurando as relações entre a revisão de literatura desenvolvida, e a realidade encontrada. Acredita-se que este tipo de investigação permite estudar e analisar as relações existentes entre os fatores determinantes para a poupança face à poupança das famílias portuguesas.

3.2 Modelo Conceptual, Variáveis e Hipóteses da Pesquisa

Na figura nº2 é apresentado o Modelo Conceptual da Pesquisa e as Hipóteses do Estudo.

Figura 2- Modelo conceptual e hipótese de estudo



Fonte: Construído pelo autor

O presente estudo inclui três variáveis (independente, dependente e moderadora), conforme apresentado no modelo conceitual (figura nº2). Segundo Trivinos (1987) a **variável independente** é aquela que tem impacto na variável dependente, sendo a causa e a independente onde impacta o resultado da ação da variável independente. Nesta pesquisa a variável independente é **“Fatores Determinantes da Poupança”** e a **variável dependente** a **“Poupança das Famílias”**. Segundo o mesmo autor Trivinos (1987) a **variável moderadora** é aquela que pode afetar a relação da variável independente com a variável dependente, e no presente estudo é **“Moratórias de Crédito”**.

Assim o presente estudo propõe verificar a relação entre os Fatores Determinantes da Poupança, nas dimensões Sociodemográficas e Motivacionais, na Poupança das Famílias Portuguesas, nos períodos pré e durante a pandemia Covid 19. Dado o fato que durante a pandemia Covid 19 algumas famílias portuguesas recorreram a Moratórias de Crédito, públicas e privadas, foi considerada a variável moderadora “Moratórias de Crédito” para analisar a força da relação entre a variável independente “Fatores Determinantes da Poupança das Famílias” e a variável dependente “Poupança das Famílias” no estudo das relações estabelecidas entre as variáveis durante a pandemia Covid 19.

A variável independente tem 2 dimensões: (1) Fatores Sociodemográficos e (2) Fatores Motivacionais e cada uma dessas dimensões é analisada em sub dimensões. Para os fatores

Sociodemográficos as sub dimensões: (1A) Género; (1B) Idade e (1C) Rendimento e para os fatores motivacionais as sub dimensões ((2A) Educação, (2B) Saúde e (2C) Reforma.

Face ao acima exposto, neste estudo são colocadas as seguintes **hipóteses**:

- **H1:** Os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesas
- **H1A:** O género influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de aforradores superior nos homens
- **H1B:** A idade influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de aforradores superior em idades entre os 55 e 64 anos
- **H1C:** O rendimento mensal tem influência na poupança das famílias portuguesas sendo o número de aforradores superior nas classes de rendimentos mais elevados
- **H2:** Os fatores motivacionais têm impacto na poupança das famílias portuguesas
- **H2A:** A motivação da poupança para educação influencia a poupança das famílias portuguesas
- **H2B:** A motivação da poupança para a saúde influencia a poupança das famílias portuguesas
- **H2C:** A motivação da poupança para a reforma influencia a poupança das famílias portuguesas
- **H3:** As moratórias de crédito têm impacto na poupança das famílias portuguesas

Das hipóteses colocadas são esperados os seguintes resultados (tabela nº9):

Tabela 9- Hipóteses de estudo / Resultados esperados

HIPÓTESES DE ESTUDO	RESULTADOS ESPERADOS	AUTORES
H1: Os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesas	Os fatores sociodemográficos influenciam a constituição de poupança pelas famílias	Kessler, Perelman, e Pestieau (1993)
H1A: O género influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de aforradores superior nos homens	Os homens constituem mais poupança que as mulheres	Costa e Miranda (2013)
H1B: A idade influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de aforradores superior em idades entre os 55 e 64 anos	São os indivíduos com idades entre os 55 e 64 anos que mais constituem poupança	Alves e Cardoso (2010)
H1C: O rendimento mensal tem influência na poupança das famílias portuguesas sendo o número de aforradores superior nas classes de rendimentos mais elevados	Indivíduos com rendimentos mais elevados tendem a canalizar mais rendimento para a poupança	Lee <i>et al</i> (2015); De Troyer (2017)
H2: Os fatores motivacionais têm impacto na poupança das famílias portuguesas	Os fatores motivacionais influenciam a constituição de poupança pelas famílias	Kessler, Perelman, e Pestieau (1993)
H2A: A motivação da poupança para educação influencia a poupança das famílias portuguesas	A educação é o principal objetivo de poupança	Solmon (1975)
H2B: A motivação da poupança para a saúde influencia a poupança das famílias portuguesas	A saúde é o principal objetivo de poupança	Hanna e Lee (2015)
H2C: A motivação da poupança para a reforma influencia a poupança das famílias	A reforma é o principal objetivo de poupança	Hendricks e Mcallister,(1983)
H3: As moratórias de crédito têm influência na poupança das famílias portuguesas	A % do rendimento canalizado para a poupança é superior nas famílias que aderiram às moratórias de crédito	Boletim Económico do Banco de Portugal (2021)

Fonte: Construídos pelo autor

3.3 Estudo Empírico

De acordo com Marconi e Lakatos (2003) a pesquisa científica pode ser feita por diferentes modos que são definidos com base no estudo que o pesquisador pretende desenvolver. No método qualitativo não existem preocupações com medidas, quantificações ou técnicas estatísticas de qualquer natureza. O que se procura é perceber, com base em dados que possam ser qualificáveis, é a realidade de determinados fenômenos (Gil, 2008). Para a presente investigação foi utilizado a método hipotético-dedutivo, quantitativo que serviu de melhor compreensão e análise dos fatores determinantes da poupança na gestão da poupança das

famílias portuguesas. Iniciou-se com a recolha de dados secundários que permitiu a idealização do modelo conceptual do estudo e identificação das hipóteses, seguindo-se a recolha de dados primários através da aplicação de um inquérito por questionário. Os dados recolhidos foram tratados com recurso à aplicação *SPSS* (versão 20.0) e *EXCEL* (versão 2016), que permitiu conduzir às conclusões do estudo.

Na pesquisa bibliográfica foram identificados vários fatores sociodemográficos e fatores motivacionais que são determinantes para a poupança das famílias. O presente estudo irá basear-se nos autores Kessler *et al.*, (1993), Costa e Miranda (2013), Hanna e Lee, (2015); Delgado e Troyer (2017) para suportar a investigação no que respeita aos fatores sociodemográficos: género, idade e rendimento, e nos autores Solmon (1975), Hendricks e Mcallister (1983), Hanna e Lee (2015), para os fatores motivacionais: educação, saúde e reforma.

3.4 Amostra

A amostra é constituída por **45 indivíduos** (a caracterização da amostra será feita no capítulo 4). A canalização da poupança dos indivíduos constituintes da amostra é feita da seguinte forma:

- 34 indivíduos constituíram poupança antes da pandemia Covid 19;
- 32 indivíduos constituíram poupança durante a pandemia Covid 19;
- 25 indivíduos constituíram poupança antes e durante a pandemia Covid 19;
- 7 indivíduos aderiram às moratórias de crédito
- 5 indivíduos aderiram às moratórias de crédito públicas
- 2 indivíduos aderiram às moratórias de crédito públicas

3.5- Técnicas e instrumento de recolha de dados

A ferramenta para a recolha de dados foi o questionário que segundo os autores Marconi e Lakatos (2003) reúne um conjunto de inquéritos que são respondidos pelos inquiridos.

O questionário (ver *anexo II*) foi construído com recurso às ferramentas disponibilizadas no *google forms*. É composto por três partes com um total de **33** questões. A primeira parte, composta por 14 questões (da questão 1 à questão 14) permite a caracterização

sociodemográfica do inquirido, contendo as seguintes variáveis: Género, Estado civil, Nacionalidade, Profissão, Local onde reside, Idade, Habilitações Literárias, Dimensão do agregado familiar e Rendimento Mensal. A segunda parte, composta por 14 questões, subdivididas em 2 grupos. O primeiro grupo, composto por 7 questões (da questão 15 à questão 21), que permitem compreender a dimensão da canalização do rendimento para a poupança antes da pandemia Covid 19, o segundo grupo, composto por 7 questões (da questão 22 à questão 28), que permitem compreender a dimensão da canalização do rendimento para a poupança durante a pandemia Covid 19. Na terceira parte do questionário, composto por 4 questões (da questão 29 à questão 32) relacionadas com a adesão às moratórias de crédito no sentido de perceber a influência com os fatores determinantes da poupança em estudo. Foi também incluída 1 questão aberta (questão 33) para ser possível a opinião do inquirido sobre conteúdos relacionados com o tema e que teriam sido importantes abordar no questionário.

O questionário foi construído com base no questionário aplicado pelo autor Oliveira (2017), cujo tema de investigação foi “Determinantes da Poupança das Famílias em Portugal”, com as adaptações necessárias para a presente investigação em particular no que se refere à pandemia Covid 19.

Foi feita a aplicação de um **pré teste** (em formato físico) a um grupo de 5 inquiridos para perceber se as questões colocadas seriam claras para colocar no questionário em circulação. Segundo Gil (2008) a aplicação do pré-teste torna-se importante para reduzir falhas e incompreensões sobre o seu conteúdo na participação dos inquiridos no estudo. Não foi assinalado nenhum facto impeditivo para avançar com o questionário.

Os **convites** para participar da pesquisa foram realizados via e-mail (ver *anexo I*). Os convites foram enviados pelo autor do estudo para 50 endereços (amigos e familiares do autor), pedindo o favor da divulgação do email por outros possíveis participantes.

O **período disponibilizado** para resposta pelos participantes foi do dia 3 de novembro de 2021, até ao dia 17 de novembro de 2021, onde foram obtidos 101 questionários. Da análise dos 101 questionários apenas foi possível validar 45 dado que nos restantes os inquiridos apenas

responderam às questões do âmbito sociodemográfico sem responder a qualquer questão relacionada com o foco deste estudo, a poupança.

A taxa de sucesso na resposta não é direta pois apenas foram enviados 50 convites e obteve-se 101 respostas não sendo possível identificar quantos emails foram reenviados pelos 50 convidados. No que respeita à taxa de respostas válidas ela foi de 44,55% (45 questionários válidos num total de 101).

CAPÍTULO 4- ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo destina-se à apresentação da análise e discussão dos resultados obtidos, no inquérito por questionário, através do recurso ao *SPSS* (versão 20.0) e *EXCEL* (versão 2016) para o tratamento estatístico através de tabelas de contingência e determinação das relações entre as variáveis.

4.1 Caracterização da amostra

As respostas no questionário, que permitem a caracterização da amostra do estudo, foram sujeitas ao tratamento estatístico com recurso à estatística descritiva.

4.1.1- Descrição das variáveis sociodemográficas

A amostra, constituída por 45 inquéritos válidos, tendo em consideração o **género dos inquiridos** é composta por 42,2% de indivíduos do género masculino e 57,8% do género feminino, conforme podemos observar na tabela nº10.

Tabela 10- Género dos inquiridos

Género	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Masculino	19	42,2	42,2	42,2
Feminino	26	57,8	57,8	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

No que se refere ao **estado civil dos inquiridos**, podemos constatar através da tabela nº11 que a maioria são solteiros (71,1%), seguindo-se os casados (20,0%), depois os divorciados (4,4%) e por último os viúvos (2,2%).

Tabela 11- Estado civil/ Situação conjugal

Válido	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Solteiro	32	71,1	71,1	71,1
Casado/a	9	20,0	20,0	91,1
Divorciado/a	2	4,4	4,4	95,6
Viúvo/a	1	2,2	2,2	97,8
NS/NR	1	2,2	2,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Quanto à **nacionalidade dos inquiridos**, a maioria dos inqueridos pertence aos PALOPS (55,6%) seguindo-se os de nacionalidade portuguesa (40,0%) e por último os de nacionalidade brasileira (4,4%) conforme podemos observar na tabela nº12.

Tabela 12- Nacionalidade dos inquiridos

Válido	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Portuguesa	18	40,0	40,0	40,0
Brasileira	2	4,4	4,4	44,4
Palop (Angola, Moçambique, Cabo Verde, Guiné, São Tomé e Príncipe)	25	55,6	55,6	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Face à **profissão ou atividade profissional dos inquiridos**, a maioria trabalha por conta de outrem (26,7%), depois os estudantes (20,0%), seguindo-se os trabalhadores-estudantes e os profissionais liberais (13,3%), os empresários (11,1%), os desempregados (8,9%) e por último os reformados (6,7%), como é possível observar na tabela nº13.

Tabela 13- Atividade profissional

Válido	Frequência	Percentual	Percentage m válida	Percentagem acumulativa
Estudante	9	20,0	20,0	20,0
Desempregado	4	8,9	8,9	28,9
Trabalhador-estudante	6	13,3	13,3	42,2
Trabalhador por conta de outrem	12	26,7	26,7	68,9
Profissional liberal	6	13,3	13,3	82,2
Empresário	5	11,1	11,1	93,3
Reformado	3	6,7	6,7	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Referentemente à **localização geográfica de cada inquerido**, podemos verificar na tabela nº14 que, a maioria dos inqueridos reside em Lisboa (80,0%), Coimbra (6,7%), Santarém e Faro (4,4%) e Porto e Viseu (2,2%).

Tabela 14- Local de residência dos inqueridos

Válido	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Coimbra	3	6,7	6,7	6,7
Faro	2	4,4	4,4	11,1
Lisboa	36	80,0	80,0	91,1
Porto	1	2,2	2,2	93,3
Santarém	2	4,4	4,4	97,8
Viseu	1	2,2	2,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Quanto ao **tipo de residência dos inqueridos**, 42,2% residem em casa arrendada, 33,3% em casa própria, 15,6% em casa de familiares, 8,9% em residências/lar, conforme é observado na tabela nº15.

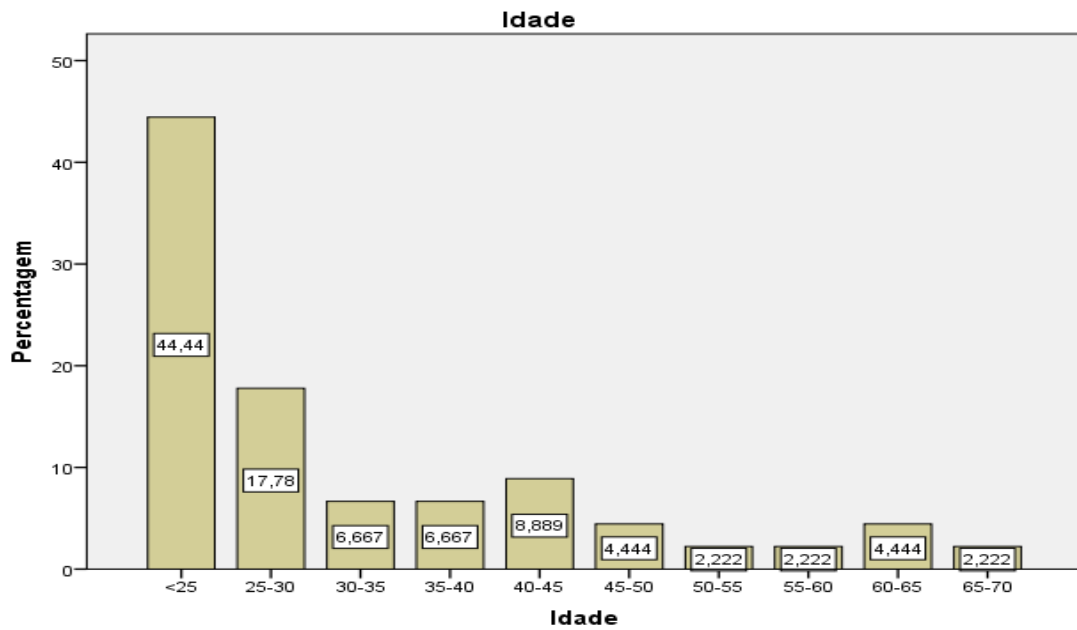
Tabela 15- Tipo de residência dos inquiridos

Válido	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Casa própria	15	33,3	33,3	33,3
Casa de familiares	7	15,6	15,6	48,9
Casa arrendada	19	42,2	42,2	91,1
Residência/lar	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

No que se refere à **faixa etária dos inquiridos**, podemos constatar no gráfico nº5 que a maioria dos inquiridos possui uma idade inferior ou igual a 25 anos (44,4%), os que se encontram entre 25 e 30 anos representam 17,8% da amostra, entre 31-35 anos representam 6,7%, entre 36 e 40 anos representam 6,7% dos inqueridos, entre 41 e 45 anos são 8,9% dos inqueridos, entre 46 e 50 anos são 4,4% dos inqueridos, entre 51 e 55 anos são 2,2% dos inqueridos, entre 56 60 é representado por 2,2% dos inqueridos, entre 61 e 65 são 4,4% e entre 66 e 70 são 2,2%, sendo desta forma a amostra constituída por indivíduos mais jovens.

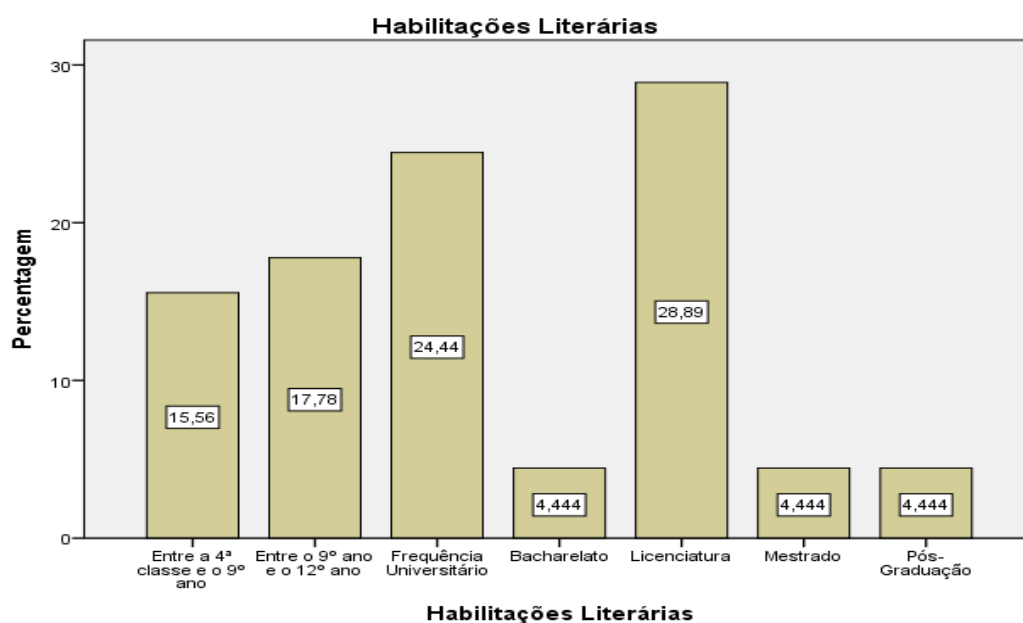
Gráfico 3 - Idade dos inquiridos



Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

No que respeita às **habilitações académicas dos inquiridos**, conforme o gráfico nº6, podemos verificar que a maioria dos inquiridos é possuidor de licenciatura (28,9%). Dos restantes, 24,4% são detentores de frequência universitária, 17,8% se encontram entre a 9º ano e o 12º ano, 15,6% se encontram entre a 4ª classe e o 9º ano, 4,4% dos inqueridos têm o grau de bacharelato, 4,4% é detentor de mestrado, 4,4% são pós-graduados.

Gráfico 4- Habilitações literárias dos inquiridos



Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Da análise ao **rendimento mensal bruto do agregado familiar**, podemos observar através da tabela nº16 que a maioria dos inqueridos possui um rendimento mensal bruto inferior ou igual a 650€ (26,7%), com rendimento entre os 651€ e os 700€ (17,8%) com rendimento entre os 901€ e os 1000€ (13,3%) e com rendimento entre os 801€ e os 900 € (11,1%). Nos restantes escalões identificados nos questionários, as percentagens são todas inferiores a 10% o que indicia que a amostra é substancialmente constituída por indivíduos com rendimentos mais baixos.

Tabela 16- Rendimentos mensais bruto do agregado familiar dos inquiridos

Válidos	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
≤650€	12	26,7	26,7	26,7
651-700€	8	17,8	17,8	71,1
701-800€	1	2,2	2,2	73,3
801-900€	5	11,1	11,1	84,4
901-1000€	6	13,3	13,3	97,8
1001-1500€	4	8,9	8,9	37,8
1501-2000€	1	2,2	2,2	40,0
2001-2500€	2	4,4	4,4	44,4
2501-3000€	1	2,2	2,2	46,7
3501-4000€	3	6,7	6,7	53,3
>4000€	1	2,2	2,2	28,9
NS/NR	1	2,2	2,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

4.1.2- Fatores Motivacionais para a poupança das famílias antes do surgimento da pandemia covid-19

A tabela nº17 espelha o número de indivíduos, constituintes da amostra, que poupava antes do surgimento da pandemia covid-19. Dos 45 indivíduos, **34** deles (75,6%) diz que **poupava antes da pandemia Covid 19**.

Tabela 17- Poupança antes da pandemia covid-19

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Sim	34	75,6	75,6	75,6
Válido Não	9	20,0	20,0	95,6
NS/NR	2	4,4	4,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Dos 34 inquiridos que diziam poupar antes da pandemia, os fatores motivacionais (reforma, saúde e educação) que levavam à canalização da sua poupança efetiva são distribuídos de acordo com a tabela nº18.

Tabela 18- Fatores motivacionais para a poupança antes da pandemia covid- 19

	Poupança		Total
	Sim	Não	
Reforma	11	23	34
Saúde	23	11	34
Educação	26	8	34

Fonte: Construído pelo autor

Da análise dos fatores que levaram à poupança, antes da Pandemia Covid 19, é possível verificar a predominância da poupança destinada à Educação entre os participantes.

4.1.3- Fatores Motivacionais para a poupança das famílias durante a pandemia covid-19

Em relação à poupança dos inquiridos durante a pandemia Covid-19, podemos observar na tabela nº19 os seguintes resultados.

Tabela 19- Poupança após o surgimento da pandemia covid-19

		Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Válido	Sim	32	71,1	71,1	71,1
	Não	11	24,4	24,4	95,6
	NS/NR	2	4,4	4,4	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Dos 45 questionários validados, **32** inquiridos responderam que **poupavam durante a pandemia Covid 19** (71,1%). Face à situação antes da pandemia Covid 19 é possível verificar que o número de poupadores sofre um decréscimo de 34 para 32 inquiridos.

Face aos fatores motivacionais para a poupança efetiva dos inquiridos em estudo a situação é explanada na tabela nº20.

Tabela 20- Fatores motivacionais para a poupança durante a pandemia Covid 19

	Poupança		Total
	Sim	Não	
Reforma	11	21	32
Saúde	25	7	32
Educação	26	6	32

Fonte: Construído pelo autor

4.2- Relações entre as variáveis sociodemográficas e variáveis motivacionais estudadas antes da pandemia Covid 19

Neste ponto serão analisadas relações entre as variáveis associadas a fatores sociodemográficos incluídas no estudo (género, idade e rendimento mensal) e as variáveis associadas a fatores motivacionais para a poupança estudados (saúde, educação e reforma), na amostra de 34 inquiridos que dizem poupar antes da pandemia Covid 19.

4.2.1- Relação do género com a poupança (reforma, saúde e educação).

Na análise da relação entre o **género** e a poupança antes da pandemia Covid 19, a tabela seguinte permite verificar que dos 34 indivíduos que poupavam antes da pandemia Covid 19, 14 eram do sexo masculino e 20 do sexo feminino evidenciando que o **sexo feminino poupava mais**. Desta forma, do total dos inquiridos do sexo masculino constituintes da amostra (45), 73,7% poupava antes da pandemia Covid 19 face ao total dos inquiridos do sexo feminino constituintes da amostra onde 76,9% poupava antes da pandemia Covid 19 (tabela nº21)

Tabela 21- Relação do género com a poupança antes da pandemia

Género			Conta gem	Percentagem
Masculino	Poupança antes da pandemia covid-19	Sim	14	73,7%
		Não	5	26,3%
		NS/ NR	0	0,0%
Feminino	Poupança antes da pandemia covid-19	Sim	20	76,9%
		Não	4	15,4%
		NS/ NR	2	7,7%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Com base no acima exposto, a “**H1A- O género influencia a poupança das famílias sendo o nível de poupança superior nos homens**”, no nosso estudo não foi confirmada dado existir uma maior poupança no sexo feminino.

H1A – Não confirmada (antes da pandemia Covid 19)

A tabela nº22 resume, com base nas respostas obtidas no questionário aplicado, como é que a poupança é canalizada para a saúde, para a educação e para a reforma, tendo em consideração o **género** dos inquiridos.

Tabela 22- Relação do género com o objetivo para a poupança antes da pandemia Covid 19

GÉNERO	REFORMA					SAÚDE					EDUCAÇÃO				
	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL
FEMININO	5	25%	15	75%	20	13	65%	7	35%	20	17	85%	3	15%	20
MASCULINO	6	42,90%	8	57,10%	14	10	71,40%	4	28,60%	14	9	64,30%	5	35,70%	14
TOTAL	11		23		34	23		11		34	26		8		34

Fonte: Construído pelo autor

Da análise dos **objetivos para a poupança efetiva**, antes da pandemia Covid 19, é possível verificar que o **sexo feminino** poupa em maior número para a educação, dado que das 20 inquiridas que dizem poupar 17 delas poupavam para a educação, seguindo-se a poupança para a saúde e por último para a reforma.

No que respeita ao **sexo masculino**, os 14 inquiridos que poupam antes da pandemia Covid 19, tem como principal objetivo a poupança para a saúde (10 em 14 poupam para a saúde), seguindo-se a educação e por último a reforma.

Não obstante já ser conhecido os objetivos para a poupança efetiva, antes da pandemia Covid 19, é também questionado o que os **motiva mais para a poupança**, tendo como base a distinção o **género**. Relacionando o género com a motivação para a poupança obtivemos os seguintes resultados ilustrados na tabela nº23.

Tabela 23- Relação do género com a motivação para a poupança antes da pandemia covid-19

Género		Contagem	Percentagem
Masculino	Principal fator motivacional para a poupança, antes do surgimento da pandemia covid-19	Para a reforma	4 28,6%
		Para a saúde	4 28,6%
		Para a educação	5 35,7%
		Outro	1 7,1%
Feminino	Principal fator motivacional para a poupança, antes do surgimento da pandemia covid-19	Para a reforma	3 15,0%
		Para a saúde	6 30,0%
		Para a educação	9 45,0%
		Outro	2 10,0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Da análise da tabela nº23 e comparando os valores obtidos face ao objetivo da poupança efetiva por género, antes da pandemia Covid 19 (tabela nº22) verificamos que o fator motivacional mais considerado para a poupança no género feminino bem como o objetivo da poupança efetuada foi a educação e que no género masculino, embora a principal motivação seja a educação, o objetivo principal da poupança efetiva foi a saúde.

4.2.2- Relação da idade com a poupança (reforma, saúde e educação).

Relativamente à relação existente entre a **idade dos inquiridos** e a poupança antes do aparecimento da pandemia Covid 19, podemos observar através da tabela nº24 como é a distribuição etária dos 34 indivíduos que pouparam antes da pandemia Covid 19. Verifica-se que a **faixa etária que tem um maior número de indivíduos** que constituíram poupança antes da pandemia Covid 19 corresponde aqueles que têm a idade **inferior ou igual a 25 anos**. Esta constatação vem de acordo com a caracterização geral da amostra (45 indivíduos) onde também o maior número de inquiridos tem idade inferior ou igual a 25 anos. Considerando a “**H1B** - A idade influencia a poupança das famílias sendo o número de poupadores superior em idades entre os 55 e 64 anos” a hipótese de estudo não foi confirmada.

H1B – Não confirmada (antes da pandemia Covid 19)

Tabela 24-Idade dos inquiridos que poupavam antes da pandemia covid-19

IDADE (ANOS)	Nº INQUIRIDOS QUE POUPAM ANTES DA PANDEMIA COVID 19	%
≤ 25	13	38,23%
26-30	7	20,58%
31-35	2	5,88%
36-40	3	8,82%
41-45	3	8,82%
46-50	2	5,88%
51-55	1	2,94%
56-60	1	2,94%
61-65	1	2,94%
66-70	1	2,94%
≥ 71	0	0,00%
TOTAL	34	100,0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Analisando os **objetivos para a poupança efetiva** (saúde, reforma e educação), antes da pandemia Covid 19, com as **idades dos inquiridos** é possível verificar que relativamente ao objetivo poupança para a Educação são os mais jovens que mais poupam com esse fim (100% dos inquiridos com idade inferior ou igual a 25 anos poupa para a educação), já no que respeita ao objetivo poupança para a Saúde é possível constatar que, embora em todas as faixas etárias exista uma canalização da poupança para esse objetivo, são os mais velhos (idades superiores a 46 anos) que mais canalizam a poupança para esse objetivo. Quanto à poupança com o objetivo da reforma também são os mais velhos que dizem poupar para esse objetivo (tabela nº25).

Tabela 25- Relação da idade com o objetivo para a poupança antes da pandemia Covid 19

IDADE	REFORMA					SAÚDE					EDUCAÇÃO				
	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL
≤ 25	2	15,38%	11	84,62%	13	10	76,93%	3	23,07%	13	13	100%	0	0,00%	13
26-30	2	28,57%	5	71,43%	7	4	57,15%	3	42,85%	7	5	71,40%	2	28,60%	7
31-35	1	50,00%	1	50,00%	2	1	50,00%	1	50,00%	2	1	50,00%	1	50,00%	2
36-40	1	33,00%	2	67,00%	3	2	67,00%	1	33,00%	3	2	67,00%	1	33,00%	3
41-45	0	0,00%	3	100%	3	0	0,00%	3	100%	3	2	67,00%	1	33,00%	3
46-50	1	50,00%	1	50,00%	2	2	100%	0	0,00%	2	2	100%	0	0,00%	2
51-55	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
56-60	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
61-65	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
66-70	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
≥ 71	0	0,00%	0	0,00%	0	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	0	100%	0
TOTAL	11		23		34	24		11		34	25		9		34

Fonte: Construído pelo autor

Não obstante o atrás verificado sobre o objetivo da poupança efetiva dos 34 indivíduos que pouparam antes da pandemia Covid 19, distribuído pelas diferentes **faixas etárias** consideradas no estudo, é-lhes questionado o que os motiva mais para a poupança. Relacionado a **idade** com a **motivação para a poupança** obtivemos os seguintes resultados ilustrados na Tabela nº26

Tabela 26- -Relação da idade com a motivação para a poupança antes da pandemia covid-19

Idade	Principal fator motivacional para a poupança antes do surgimento da pandemia covid-19	Contagem	Porcentagem
≤25	Reforma	2	15,4%
	Saúde	3	23,1%
	Educação	7	53,8%
	Outro	1	7,7%
26-30	Reforma	1	14,3%
	Saúde	2	28,6%
	Educação	2	28,6%
	Outro	2	28,6%
31-35	Reforma	1	50,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	1	50,0%
	Outro	0	0,0%
36-40	Reforma	1	33,3%
	Saúde	2	66,7%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
41-45	Reforma	0	0,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	3	100,0%
	Outro	0	0,0%
46-50	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	50,0%
	Educação	1	50,0%
	Outro	0	0%
51-55	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
56-60	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
61-65	Reforma	1	100,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
66-70	Reforma	1	100,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Da análise da tabela nº25 podemos comparar o objetivo da poupança efetuada, antes da pandemia Covid 19, nas diferentes faixas etárias, com o fator motivacional mais relevante para os inquiridos. Da análise é possível identificar que a maioria dos objetivos da poupança efetuada foi canalizada para o principal fator motivacional considerado, no entanto podemos distinguir algumas situações em que esse comparativo não se verifica e destacar o seguinte: os mais novos (a maior parte dos constituintes da amostra) embora todos tenham respondido poupar para a educação (13) só alguns deles (7) considera que a educação é o principal fator motivacional para a poupança.

4.2.3- Relação do rendimento com a poupança (reforma, saúde e educação).

Na tabela nº27 podemos observar a relação existente entre o **rendimento auferido mensalmente pelos inquiridos**, enquadrado nos escalões identificados, e a poupança efetuada antes do surgimento da pandemia covid-19.

Observamos que dos 45 questionários inquiridos, **34 pouparam antes da pandemia Covid 19**, sendo que é nos escalões de rendimentos mais elevados que se encontram mais indivíduos que pouparam (atingindo 100% dos indivíduos com rendimentos mensais acima dos 1500€). Por outro lado, nos escalões de rendimentos mais baixos, existe também um número elevado de indivíduos que constituíram poupança (> 70%).

Tabela 27- Relação do rendimento com a poupança antes da pandemia

Rendimento	Poupança antes do surgimento da pandemia covid-19	Contagem	Porcentagem
≤650€	Sim	7	77,80%
	Não	2	22,20%
	NS/NR	0	0,00%
651-700€	Sim	1	25,0%
	Não	3	75,0%
	NS/NR	0	0,0%
701-800€	Sim	6	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
801-900€	Sim	2	66,7%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	1	33,3%
901-1000€	Sim	5	71,4%
	Não	2	28,6%
	NS/NR	0	0,0%
1001-1500€	Sim	1	33,3%
	Não	1	33,3%
	NS/NR	1	33,3%
1501-2000€	Sim	4	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
2001-2500€	Sim	0	0,00%
	Não	0	0,00%
	NS/NR	0	0,00%
2501-3000€	Sim	1	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
3501-4000€	Sim	3	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
>4000€	Sim	2	100,00%
	Não	0	0,00%
	NS/NR	0	0,00%
NS/NR	Sim	2	100,00%
	Não	0	0,00%
	NS/NR	0	0,00%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Da análise sobre a **% do rendimento mensal dos inquiridos canalizado para a poupança** antes da pandemia Covid 19 (tabela nº28) é possível evidenciar uma relação entre menor rendimento uma maior % do mesmo canalizado para a poupança e vice-versa dado que nos escalões acima dos 1500€ mensais todos dizem poupar.

Podemos então verificar que a “**H1C** - O rendimento mensal tem influência na poupança das famílias sendo o número de poupadores superior nas classes de rendimentos mais elevados” foi confirmada.

H1C – Confirmada (antes da pandemia Covid 19)

Tabela 28- % Rendimento mensal canalizada para a poupança antes da pandemia covid 19

Rendimento (€)	Percentagem do rendimento canalizada para a poupança antes da pandemia covid 19	Inquiridos	%
≤650	1%-5%	3	42,9%
	6%-10%	3	14,3%
	16%-20%	1	42,9%
651-700	6%-10%	1	100%
701-800	1%-5%	1	16,7%
	6%-10%	3	16,7%
	11%-15%	1	16,7%
	21%-25%	1	50,0%
801-900	1%-5%	1	50,0%
	6%-10%	1	50,0%
901-1000	1%-5%	2	20,0%
	6%-10%	1	40,0%
	11%-15%	1	20,0%
	>26%	1	20,0%
1001-1500	1%-5%	1	100,0%
1501-2000	1%-5%	3	75,0%
	6%-10%	1	25,0%
2501-3000	1%-5%	1	100,0%
3501-4000	6%-10%	1	33,3%
	11%-15%	1	33,3%
	21%-25%	1	33,3%
>4000	6%-10%	1	50,0%
	16%-20%	1	50,0%
Não responde	1%-5%	1	50,0%
	16%-20%	1	50,0%
Total		34	

Fonte: Construído pelo autor

A tabela nº29 traduz a análise dos **objetivos para a poupança efetiva** (saúde, reforma e educação), antes da pandemia Covid 19, comparando com o **rendimento mensal dos inquiridos**, é possível verificar que dos 34 poupadores, o objetivo poupança para a educação é aquele em que confere um maior número de inquiridos (25 em 34), seguindo-se a poupança com o objetivo da saúde (24 em 34) e por último a poupança para a reforma (11 em 34).

Tabela 29- Relação do rendimento mensal com o objetivo para a poupança antes da pandemia Covid 19

RENDIMENTO	REFORMA					SAÚDE					EDUCAÇÃO				
	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL
≤ 650€	3	42,90%	4	57,10%	7	4	57,10%	3	42,90%	7	6	85,70%	1	14,30%	7
651€ - 700€	0	0,00%	1	100%	1	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1
701€ - 800€	2	33,30%	4	66,70%	6	4	66,70%	2	33,30%	6	4	66,70%	2	33,30%	6
801€ - 900€	2	100%	0	0,00%	2	2	100%	0	0,00%	2	0	0,00%	2	100%	2
901€ - 1000€	1	20,00%	4	80%	5	2	40,00%	3	60%	5	4	80,00%	1	20,00%	5
1001€ - 1500€	0	0,00%	1	100%	1	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1
1501€ - 2000€	1	25%	3	75,00%	4	2	50%	2	50,00%	4	3	66,70%	1	33%	4
2001€ - 2500€	0	0%	0	0,00%	0	0	0%	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0%	0
2501€ - 3500€	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0%	1
3501€ - 4000€	1	33%	2	66,70%	3	2	67%	1	33,30%	3	2	66,70%	1	33%	3
≥ 4001€	1	50,00%	1	50,00%	2	2	100%	0	0,00%	2	2	100%	0	0%	2
Não Responde	0	0,00%	2	100%	2	0	0%	2	100%	2	1	50,00%	1	50%	2
TOTAL	11		23		34	24		11		34	25		9		34

Fonte: Construído pelo autor

Após a análise dos principais objetivos para a poupança efetiva (saúde, educação e reforma) respondido pelos inquiridos tendo em consideração o **rendimento mensal** auferido, a tabela nº30 ilustra a análise dos **principais fatores motivacionais para a poupança** dentro das classes de rendimentos mensais.

É possível verificar que não existem diferenças significativas entre o principal objetivo para a poupança efetuada e o principal fator motivacional para a poupança.

Tabela 30- Relação do rendimento com a motivação para a poupança antes da pandemia covid-19

Rendimento	Principal fator motivacional para a poupança antes do surgimento da pandemia covid-19	Contagem	Percentagem
≤650€	Reforma	1	14,3%
	Saúde	1	14,3%
	Educação	3	42,9%
	Outro	2	28,6%
651-700€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
701-800€	Reforma	2	33,3%
	Saúde	1	16,7%
	Educação	3	50,0%
	Outro	0	0,0%
801-900€	Reforma	1	33,3%
	Saúde	2	66,7%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
901-1000€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	2	40,0%
	Educação	2	40,0%
	Outro	1	20,0%
1001-1500€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
1501-2000€	Reforma	1	25,0%
	Saúde	1	25,0%
	Educação	1	25,0%
	Outro	1	25,0%
2001-2500€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
2501-3500€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
3501-4000€	Reforma	1	33,3%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	2	66,7%
	Outro	0	0,0%
>4000€	Reforma	1	50,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	1	50,0%
	Outro	0	0,0%
	Reforma	0	0,0%

NS/NR	Saúde	0	0,0%
	Educação	1	50,0%
	Outro	1	50,0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Da análise geral feita no ponto 4.2, **período antes da pandemia Covid 19**, podemos verificar que a hipóteses de Estudo “**H1**- Os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesas” dado ter sido conseguido verificar constituição de poupança no sexo feminino e masculino (género), nas diferentes faixas etárias analisada (idade) e nos diferentes escalões de rendimento (rendimento).

H1 –Confirmada (antes da pandemia Covid 19)

No que respeita à “**H2**- Os fatores motivacionais têm impacto na poupança das famílias portuguesas” bem como as “**H2A**- A motivação da poupança para educação influencia a poupança das famílias portuguesas”, **H2B**- A motivação da poupança para a saúde influencia a

H2 –Confirmada (antes pandemia Covid 19)

H2A – Confirmada (antes pandemia Covid 19)

H2B- Confirmada (antes da pandemia Covid 19)

H2C- Confirmada (antes da pandemia Covid 19)

poupança das famílias portuguesas” e **H2C**- A motivação da poupança para a reforma influencia a poupança das famílias portuguesas” pois todos os fatores motivacionais em estudo (educação, saúde e reforma) foram objeto de poupança efetiva e alvo da principal motivação do grupo de inquiridos.

4.3 Relações entre as variáveis sociodemográficas e as variáveis motivacionais durante a pandemia covid-19.

Neste ponto serão analisadas relações entre as variáveis associadas a fatores sociodemográficos incluídas no estudo (género, idade e rendimento mensal) e as variáveis associadas a fatores motivacionais para a poupança estudados (saúde, educação e reforma), na amostra de **32 inquiridos** que dizem poupar **durante a pandemia Covid 19**.

4.3.1- Relação do género com a poupança (reforma, saúde e educação).

Relativamente ao nível de poupança durante a pandemia covid-19, dos 32 indivíduos que dizem realizar poupança nesta fase, 15 são do sexo masculino e 17 do sexo feminino. Face ao número total de inquiridos do **género masculino e género feminino**, é possível observar através da tabela nº31, que os inqueridos do género masculino realizaram um nível de poupança superior ao género feminino (78,9 % face a 65,4%).

Tabela 31- Relação do género e a poupança durante a pandemia covid-19

Género			Contagem	Percentage m
Masculino	Poupança durante a pandemia covid-19	Sim	15	78,9%
		Não	4	21,1%
		NS/NR	0	0,0%
Feminino	Poupança durante a pandemia covid-19	Sim	17	65,4%
		Não	7	26,9%
		NS/NR	2	7,7%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Com base nos resultados obtidos é possível verificar que a “**H1A** - O género influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior nos homens” foi confirmada para o período durante a pandemia Covid 19.

H1A – Confirmada (durante a pandemia Covid 19)

Com base nas respostas obtidas no questionário aplicado, é possível verificar como é que a **poupança efetiva** é canalizada para a saúde, a educação e a reforma, tendo em consideração o **género** dos inquiridos (tabela nº32).

Tabela 32- Relação do género com o objetivo para a poupança durante a pandemia Covid 19

GÉNERO	REFORMA					SAÚDE					EDUCAÇÃO				
	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL
FEMININO	8	47,05%	9	52,95%	17	14	82,40%	3	17,60%	17	14	82,40%	3	17,60%	17
MASCULINO	3	20,00%	12	80,00%	15	11	73,40%	4	26,60%	15	8	53,40%	7	46,60%	15
TOTAL	11		22		32	25		7		32	22		10		32

Fonte: Construído pelo autor

Face aos principais fatores motivacionais para a poupança, durante a pandemia Covid 19, os 32 inquiridos responderam como consta na tabela nº33. Não existem discrepâncias relevantes entre o objetivo da poupança efetiva e o principal fator motivacional apontado para a poupança.

Tabela 33- Relação do género com os principais atores motivacionais para a poupança durante a pandemia

Género			Contagem	Percentagem
Masculino	Principal fator motivacional para a poupança durante a pandemia covid 19	Para a reforma	3	20,0%
		Para a saúde	7	46,7%
		Para a educação	4	26,7%
		Outro	1	6,7%
Feminino	Principal fator motivacional para a poupança durante a pandemia covid 19	Para a reforma	4	23,5%
		Para a saúde	5	29,4%
		Para a educação	8	47,1%
		Outro	0	0,0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

4.3.2 - Relação da idade com a poupança (reforma, saúde e educação).

Podemos verificar a relação que existe entre a **idade** e a poupança, durante a pandemia Covid-19 na tabela nº34. As faixas etárias com poupança inferior são as dos 31/35 anos, dos 41/45 anos, dos 61/65 e dos 66/70 anos de idade.

Tabela 34- Relação da idade e a poupança durante a pandemia Covid 19

IDADE (ANOS)	Nº INQUIRIDOS QUE POUPAM DURANTE A PANDEMIA COVID 19	%
≤ 25	15	46,87%
26-30	7	21,87%
31-35	1	3,12%
36-40	3	9,37%
41-45	1	3,12%
46-50	2	6,25%
51-55	0	0,00%
56-60	1	3,12%
61-65	1	3,12%
66-70	1	3,12%
≥ 71	0	0,00%
TOTAL	32	100,0%

Fonte: Construído pelo autor

Considerando a “**H1B** - A idade influencia a poupança das famílias sendo o número de poupadores superior em idades entre os 55 e 64 anos” a hipótese de estudo não foi confirmada mesmo tendo em consideração o número de indivíduos que dizem poupar (45) face aos que dizem poupar durante a pandemia Covid 19 (32)

H1B – Não confirmada (durante a pandemia Covid 19)

Analisando os **objetivos para a poupança efetiva** (saúde, reforma e educação), durante a pandemia Covid 19, com as **idades dos inquiridos** é possível verificar que o principal objetivo para a poupança efetuada pelos inquiridos é a saúde (25 dos 32 inquiridos). (tabela nº35).

Tabela 35- Relação da idade com o objetivo para a poupança durante a pandemia Covid 19

IDADE	REFORMA					SAÚDE					EDUCAÇÃO				
	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL
≤ 25	4	26,70%	11	73,30%	15	12	80,00%	3	20,00%	15	13	86,70%	2	13,30%	15
26-30	2	28,57%	5	71,43%	7	5	71,42%	2	28,58%	7	4	57,10%	3	42,90%	7
31-35	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1
36-40	0	0%	3	100%	3	2	67,00%	1	33,00%	3	2	67,00%	1	33,00%	3
41-45	0	0,00%	1	100%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
46-50	0	0,00%	2	100%	2	2	100%	0	0,00%	2	2	100%	0	0,00%	2
51-55	0	100%	0	0,00%	0	0	100%	0	0,00%	0	0	0,00%	0	100%	0
56-60	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
61-65	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1	0	0,00%	1	100%	1
66-70	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
≥ 71	0	0,00%	0	0,00%	0	0	100%	0	0,00%	0	0	0,00%	0	100%	0
TOTAL	10		22		32	25		7		32	22		10		32

Fonte: Construído pelo autor

Para os indivíduos que poupam para reforma, saúde e educação, durante a pandemia Covid 19, distribuído pelas diferentes **faixas etárias** consideradas no estudo, é-lhes questionado sobre quais dos fatores motivacionais em estudo aquele que os motiva mais. Relacionado a **idade** com a **motivação para a poupança** obtivemos os seguintes resultados ilustrados na tabela nº36.

Tabela 36- Relação da idade com a motivação para a poupança durante a pandemia covid-19

Idade	Principal fator motivacional para a poupança durante a pandemia covid-19	Contagem	Porcentagem
≤ 25	Reforma	1	6,66%
	Saúde	5	33,33%
	Educação	9	60,00%
	Outro	0	0,0%
25-30	Reforma	2	28,6%
	Saúde	2	28,6%
	Educação	2	28,6%
	Outro	1	14,3%
31-35	Reforma	1	100,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
36-40	Reforma	0	0,0%
	Saúde	2	66,7%
	Educação	1	33,3%
	Outro	0	0,0%
41-45	Reforma	1	100,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
46-50	Reforma	0	0,0%
	Saúde	2	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
51-55	Reforma	0	0,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
56-60	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
61-65	Reforma	1	100,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
66-70	Reforma	1	100,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

4.3.3 Relação do rendimento mensal com a poupança (reforma, saúde e educação).

Na tabela nº37 é descrito como é feita, ou não, poupança durante a pandemia Covid 19 nos vários escalões de **rendimentos mensais** auferidos pelos **32 inquiridos** que constituíram poupança. Como é possível verificar todos os escalões referenciados constituíram poupança durante o período pandémico.

Tabela 37- Relação do rendimento com a poupança durante a pandemia

Rendimento	Poupança durante a pandemia	Contagem	Percentagem
≤650€	Sim	8	66,7%
	Não	3	25,0%
	NS/NR	1	8,3%
651-700€	Sim	5	62,5%
	Não	3	37,5%
	NS/NR	0	0,0%
701-800€	Sim	1	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
801-900€	Sim	4	80,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	1	20,0%
901-1000€	Sim	4	66,7%
	Não	2	33,3%
	NS/NR	0	0,0%
1001-1500€	Sim	3	75,0%
	Não	1	25,0%
	NS/NR	0	0,0%
1501-2000€	Sim	1	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
2001-2500€	Sim	2	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
2501-3500€	Sim	1	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%
3501-4000€	Sim	2	66,7%
	Não	1	33,3%
	NS/NR	0	0,0%
>4000€	Sim	1	100,0%
	Não	0	0,0%
	NS/NR	0	0,0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Também os resultados apontam que são nos escalões de rendimento mais elevado que se verifica maior número de indivíduos (face às percentagens encontradas) que diz constituir poupança **durante a pandemia Covid 19**. Desta forma a hipóteses de estudo “**H1C**- O rendimento mensal tem influência na poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior nas classes de rendimentos mais elevados” foi confirmada.

H1C Confirmada (durante a pandemia Covid 19)

A tabela nº38 permite verificar que **% do rendimento mensal dos poupadores durante a pandemia Covid 19** foi canalizada para a poupança. De uma forma geral, e comparando os resultados obtidos para a análise homóloga antes da pandemia Covid 19 (ponto 4.2.3) verifica-se que a % do rendimento destinada à poupança nos vários escalões de rendimento subiu o que vai em linha de conta com o explanado face à evolução da taxa de poupança das famílias portuguesas durante a pandemia Covid 19.

Tabela 38- % Rendimento mensal canalizada para a poupança durante a pandemia covid 19

Rendimento (€)	Percentagem do rendimento canalizada para a poupança durante a pandemia covid 19	Inquiridos	%
≤650	1%-5%	6	66,7%
	6%-10%	2	33,3%
651-700	1%-5%	4	80,0%
	21%-25%	1	20,0%
701-800	16%-20%	1	100,0%
801-900	1%-5%	2	40,0%
	6%-10%	2	20,0%
			40,0%
901-1000	1%-5%	2	25,0%
	6%-10%	1	50,0%
	>26%	1	25,0%
1001-1500	1%-5%	2	66,7%
	6%-10%	1	33,3%
1501-2000	6%-10%	1	100%
2001-2500	1%-5%	1	50,0%
	16%-20%	1	50,0%
2501-3000	6%-10%	1	100,0%
3501-4000	11%-15%	1	50,0%
	16%-20%	1	50,0%
>4000	11%-15%	1	100,0%
Total		32	

Fonte: Construído pelo autor

Os **objetivos de poupança efetiva dos inquiridos**, durante a pandemia Covid 19, distribuídos pelos fatores motivacionais saúde, reforma e educação estão descritos na tabela nº39. É possível constatar a predominância do objetivo poupança para a saúde, dado que 24 dos 32 inquiridos dizem poupar para esse fim (75%).

Tabela 39- Relação do rendimento mensal com o objetivo para a poupança durante a pandemia Covid 19

RENDIMENTO	REFORMA					SAÚDE					EDUCAÇÃO				
	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL	SIM	%	NÃO	%	TOTAL
≤ 650€	3	37,50%	5	62,50%	8	4	50,00%	4	50,00%	8	7	87,50%	1	12,50%	8
651€ - 700€	1	20,00%	4	80,00%	5	5	100%	0	0,00%	5	4	80,00%	1	20,00%	5
701€ - 800€	0	0,00%	1	100%	1	0	0,00%	1	100%	1	1	100%	0	0,00%	1
801€ - 900€	2	50,00%	2	50,00%	4	4	100%	0	0,00%	4	1	33,30%	3	66,70%	4
901€ - 1000€	2	50,00%	2	50,00%	4	3	75,00%	1	25,00%	4	1	33,30%	3	66,70%	4
1001€ - 1500€	0	0,00%	3	100%	3	3	100%	0	0,00%	3	3	100%	0	0,00%	3
1501€ - 2000€	0	0,00%	1	100%	1	0	0,00%	1	100%	1	1	100%	0	0,00%	1
2001€ - 2500€	0	0,00%	2	100%	2	1	50,00%	1	50,00%	2	1	50,00%	1	50,00%	2
2501€ - 3500€	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1
3501€ - 4000€	1	50,00%	1	50,00%	2	2	100%	0	0,00%	2	2	100%	0	0,00%	2
≥ 4001€	1	100%	0	0,00%	1	1	100%	0	0,00%	1	0	0,00%	1	100%	1
Não Responde	0	0,00%	0	0,00%	0	0	0%	0	0%	0	0	100%	0	0,00%	0
TOTAL	11		21		32	24		8		32	22		10		32

Fonte: Construído pelo autor

Ao questionar quais os **principais fatores motivacionais dos** inquiridos obtivemos as seguintes respostas (tabela nº40). Da comparação entre os objetivos da poupança efetiva face aos fatores motivacionais que consideram mais importantes para a poupança podemos verificar que a saúde é o fator motivacional mais relevante nas várias classes de rendimentos estudadas que compara com o resultado obtido no objetivo de poupança efetiva para a saúde.

Tabela 40- Relação do rendimento com a motivação para a poupança durante a pandemia covid-19

Rendimento	Principal fator motivacional para a poupança durante a pandemia covid-19	Contagem	Percentagem
≤650€	Reforma	2	25,0%
	Saúde	1	12,5%
	Educação	5	62,5%
	Outro	0	0,0%
651-700€	Reforma	1	20,0%
	Saúde	2	40,0%
	Educação	2	40,0%
	Outro	0	0,0%
701-800€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	1	100,0%
	Outro	0	0,0%
801-900€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	3	75,0%
	Educação	1	25,0%
	Outro	0	0,0%
901-1000€	Reforma	2	50,0%
	Saúde	1	25,0%
	Educação	1	25,0%
	Outro	0	0,0%
1001-1500€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	3	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
1501-2000€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	1	100,0%
2001-2500€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	50,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	1	50,0%
2501-3000€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	1	100,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%
3501-4000€	Reforma	0	0,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	2	100,0%
	Outro	0	0,0%
>4000€	Reforma	1	100,0%
	Saúde	0	0,0%
	Educação	0	0,0%
	Outro	0	0,0%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

Da análise geral feita no ponto 4.3, **período durante a pandemia Covid 19**, podemos verificar que a hipótese de Estudo “**H1- Os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesas**” foi confirmada pela verificação da constituição de poupança no sexo feminino e masculino (género), nas diferentes faixas etárias analisada (idade) e nos diferentes escalões de rendimento (rendimento).

H1 –Confirmada (durante a pandemia Covid 19)

Tal como o registado antes da pandemia Covid 19. Analisando o período **durante a Pandemia Covid 19**, na “**H2- Os fatores motivacionais têm impacto na poupança das famílias portuguesas**” bem como as “**H2A- A motivação da poupança para educação influencia a poupança das famílias portuguesas**”, **H2B- A motivação da poupança para a saúde influencia a poupança das famílias portuguesas**” e **H2C- A motivação da poupança para a reforma influencia a poupança das famílias portuguesas**” pois todos os fatores motivacionais em estudo (educação, saúde e reforma) foram objeto de poupança efetiva e alvo da principal motivação do grupo de inquiridos.

H2 –Confirmada (durante a pandemia Covid 19)

H2A – Confirmada (durante a pandemia Covid 19)

H2B- Confirmada (durante a pandemia Covid 19)

H2C- Confirmada (durante a pandemia Covid 19)

4.4 Análise dos resultados obtidos nos indivíduos que pouparam antes e durante a pandemia Covid 19

Dos 45 questionários foi possível identificar 34 indivíduos que pouparam antes da pandemia Covid 19 e 32 que pouparam durante a pandemia Covid19, da interseção destes dois grupos identificamos **25 indivíduos que pouparam antes e durante a pandemia Covid 19** (tabela nº41).

Tabela 41- Número de indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid 19

NÚMERO DE INQUIRIDOS	INQUIRIDOS	POUPANÇA ANTES DA PANDEMIA COVID 19				POUPANÇA DURANTE A PANDEMIA COVID 19				POUPANÇA ANTES E DURANTE A PANDEMIA COVID 19
		SIM	%	NÃO	%	SIM	%	NÃO	%	
45		34	75,55%	11	24,45%	32	71,11%	13	28,89%	25

Fonte: Construído pelo autor

Face ao **género** podemos verificar que os 25 indivíduos poupadores, antes e durante a pandemia Covid 19, são 10 do sexo masculino e 15 do sexo feminino, evidenciando uma maior propensão para a poupança das mulheres (tabela nº42).

Tabela 42- Género de indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19

POUPADORES ANTES E DURANTE A PANDEMIA	INQUIRIDOS	CARACTERIZAÇÃO SOCIODEMOGRÁFICA GÉNERO	
		MASCULINO	FEMININO
	25	10	15

Fonte: Construído pelo autor

Face ao atrás exposto, **os poupadores nos períodos antes e durante a pandemia Covid 19**, no que respeita ao género são mais mulheres, o que leva a que a hipóteses **H1A** - O género influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior nos homens, nestas condições não seja confirmada.

H1A – Não confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

No que respeita à **idade**, a tabela nº43 mostra que dos 25 indivíduos que pouparam antes e durante a pandemia Covid 19, são os mais jovens que constam em maior número (72% com 12 de idade inferior ou igual a 25 anos e 6 com idade entre os 26 e 30 anos).

Tabela 43- Idade de indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19

	CARACTERIZAÇÃO SOCIODEMOGRÁFICA											TOTAL
	IDADE (ANOS)											
	≤25	26/30	31/35	36/40	41/45	46/50	51/55	56/60	61/65	66/70	>71	
POUPADORES ANTES E DURANTE A PANDEMIA	12	6	0	3	0	2	0	1	0	1	0	25

Fonte: Construído pelo autor

Dado a nossa amostra ser composta maioritariamente por indivíduos jovens fomos analisar o número de participantes que diz constituir poupança antes da pandemia Covid 19. Ao compararmos com os resultados obtidos sobre a poupança antes da pandemia Covid 19, para estas faixas etárias, podemos destacar que antes da pandemia Covid 19 eram 13 os jovens com idade inferior ou igual a 25 anos que poupavam e que antes e durante a pandemia Covid 19 passaram a 12. Também eram 7 os jovens com idades entre os 26 e 30 anos que poupavam antes da pandemia Covid 19 e que antes e durante a pandemia Covid 19 passaram a 6, assim apenas 1 jovem em cada uma destas faixas etárias deixou de poupar com a pandemia Covid 19.

Contudo face à hipótese de estudo “**H1B** - A idade influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior em idades entre os 55 e 64 anos” e de acordo com os resultados obtidos a mesma não é confirmada para os inquiridos que dizem constituir **poupança antes e durante a pandemia Covid 19**.

H1B– Não confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

Da análise dos **rendimentos mensais** auferidos pelos participantes no estudo, que realizaram poupança antes e durante a pandemia Covid 19 obtivemos os resultados espelhados na tabela nº44 mostrando alterações de rendimento mensal nos 25 inquiridos que poupavam antes e durante a pandemia Covid 19, dado existir alterações no número de participantes em cada classe de rendimento. Na mesma tabela também é possível verificar a **percentagem do rendimento mensal** que era canalizada para a poupança antes e durante a pandemia Covid 19.

Das diferenças apuradas podemos destacar que a distribuição dos poupadores por classes de rendimentos antes da pandemia Covid 19 se concentrava mais em escalões de rendimentos mais elevados e que durante a pandemia Covid 19 nas classes de rendimentos mais baixos o que indicia uma quebra de rendimentos nos inquiridos. Por outro lado, os que têm rendimentos mais

baixos ($\leq 650\text{€}$) passaram a canalizar para a poupança uma percentagem mais baixa durante a pandemia Covid 19 face à percentagem canalizada antes da pandemia Covid 19.

Nestas condições a hipótese de estudo, nos poupadores antes e durante a pandemia Covid 19, “**H1C** - O rendimento mensal tem influência na poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior nas classes de rendimentos mais elevados” não é confirmada.

H1C– Não confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

Tabela 44- Rendimento mensal dos indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19/% do rendimento canalizado para a poupança

Inquiridos que constituíram Poupança antes e durante a pandemia covid 19															
Rendimento (€)	Percentagem do rendimento canalizada para poupança antes da pandemia covid 19						Rendimento (€)	Percentagem do rendimento canalizada para poupança durante a pandemia covid 19							
	1%-5%	6%-10%	11%-15%	16%-20%	21%-25%	>26%		Total	1%-5%	6%-10%	11%-15%	16%-20%	21%-25%	>26%	Total
≤650	2	3		1			6	≤650	4	1			1		6
651-700								651-700	1				1		2
701-800	1	2			1		4	701-800				1			1
801-900	1				1		2	801-900	1	2			1		4
901-1000		1	1			1	3	901-1000	1					1	2
1001-1500	1				1		2	1001-1500	2	1					3
1501-2000	1	1					2	1501-2000		1					1
2001-2500								2001-2500	1			1			2
2501-3000	1						1	2501-3000		1					1
3501-4000		1	1		1		3	3501-4000			1	1			2
>4000				1			1	>4000			1				1
Não responde				1			1	Não responde							
Total	7	8	2	3	4	1	25	Total	10	6	2	3	3	1	25

Fonte: Construído pelo autor

Da análise sobre os **objetivos de poupança efetiva** (saúde, educação e reforma) dos 25 indivíduos que pouparam antes e durante a pandemia Covid 19, não obtivemos alterações relevantes nesses objetivos apenas destacando que o objetivo “educação” se manteve inalterado (18 indivíduos). De notar que cada um dos 25 indivíduos pode canalizar a poupança para mais de um objetivo (sendo o nº de objetivos efetivos para a poupança superior ao número de inquiridos) (tabela nº45).

Tabela 45- Objetivos da poupança dos indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19

	INQUIRIDOS	OBJETIVOS DA POUPANÇA ANTES DA PANDEMIA COVID 19			OBJETIVOS DA POUPANÇA DURANTE A PANDEMIA COVID 19		
		SAÚDE	EDUCAÇÃO	REFORMA	SAÚDE	EDUCAÇÃO	REFORMA
		POUPADORES ANTES EDURANTE A PANDEMIA	25	17	18	8	18

Fonte: Construído pelo autor

Quanto às respostas obtidas, para estes 25 indivíduos que poupam antes e durante a pandemia Covid 19, face aos **principais fatores motivacionais para a poupança**, obtivemos os seguintes resultados (tabela nº46).

Tabela 46- Principais fatores motivacionais para a poupança dos indivíduos poupadores antes e durante a pandemia covid-19

	INQUIRIDOS	PRINCIPAL FATOR MOTIVACIONAL PARA A POUPANÇA ANTES DA PANDEMIA COVID 19				PRINCIPAL FATOR MOTIVACIONAL PARA A POUPANÇA DURANTE A PANDEMIA COVID 19			
		SAÚDE	EDUCAÇÃO	REFORMA	OUTRO	SAÚDE	EDUCAÇÃO	REFORMA	OUTRO
		POUPADORES ANTES EDURANTE A PANDEMIA	25	8	8	4	5	7	11

Fonte: Construído pelo autor

Da análise da comparação do fator motivacional mais importante, para os inquiridos, antes e durante a pandemia Covid 19, que a “reforma” não teve alterações, que a “saúde” obteve menos uma resposta e que a educação obteve mais 3 respostas. Quanto a” outro” nenhum dos inquiridos especificou qual o fator motivacional a que se referia.

Da análise geral feita no ponto 4.4, **poupadores nos períodos antes e durante a pandemia Covid 19**, podemos verificar que a hipótese de Estudo “**H1- Os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesas**” foi confirmada pela verificação da constituição de poupança no sexo feminino e masculino (género), nas diferentes faixas etárias analisada (idade) e nos diferentes escalões de rendimento.

H1 –Confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

Tal como o registado antes da pandemia Covid 19. Analisando os poupadores que constituíram poupança nos **períodos antes e durante a Pandemia Covid 19**, na “**H2- Os fatores motivacionais têm impacto na poupança das famílias portuguesas**” bem como as “**H2A- A motivação da poupança para educação influencia a poupança das famílias portuguesas**”, **H2B- A motivação da poupança para a saúde influencia a poupança das famílias portuguesas**” e **H2C- A motivação da poupança para a reforma influencia a poupança das famílias portuguesas**” pois todos os fatores motivacionais em estudo (educação, saúde e reforma) foram objeto de poupança efetiva e alvo da principal motivação do grupo de inquiridos.

H2 –Confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

H2A – Confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

H2B- Confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

H2C- Confirmada (antes e durante a pandemia Covid 19)

4.4.1- Relação das moratórias de crédito com as variáveis sociodemográficas e variáveis motivacionais.

Em relação à adesão as **moratórias de crédito**, podemos verificar através da tabela nº47 que dos 45 inquiridos apenas 7 (15,6%) aderiram às moratórias de crédito, publicas e privadas, que entraram em vigor como medida de apoio à pandemia Covid 19.

Tabela 47- Adesão as moratórias de créditos

	Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem acumulada
Sim	7	15,6	15,6	15,6
Válido Não	38	84,4	84,4	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

4.4.2- Relação do gênero com a adesão às moratórias de crédito (públicas e privadas).

Dos 7 inquiridos que aderiram às moratórias de crédito analisando o **gênero**, 4 são do sexo masculino e 3 do sexo feminino. Face ao total de participantes do sexo masculino verificou-se que 21,1% aderiu às moratórias de crédito e do total de participantes do sexo feminino apenas 11,5% aderiu às moratórias de crédito o que indicia uma **maior adesão do sexo masculino**.

Tabela 48- Relação entre o gênero e a adesão às moratórias de crédito

			Contagem	Porcentagem
Masculino	Adesão as moratórias	Sim	4	21,1%
		Não	15	78,9%
Feminino	Adesão as moratórias	Sim	3	11,5%
		Não	23	88,5%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

No que respeita ao **tipo de moratória de crédito**, (público ou privada) de acordo com o **gênero**, a tabela nº49 mostra não existir uma preferência acentuada por um ou outro tipo de moratória de acordo com ser .do sexo masculino ou feminino.

Tabela 49- Relação do gênero com o tipo moratórias de crédito

Gênero			Contagem	Porcentagem
Masculino	Tipo de moratória	Pública	2	50,0%
		Privada	2	50,0%
Feminino	Tipo de moratória	Pública	1	33,3%
		Privada	2	66,7%

Fonte: Construído pelo autor com recurso ao SPSS

4.4.3- Relação da idade com a adesão às moratórias de crédito (públicas e privadas).

É possível verificarmos a distribuição dos 7 inquiridos que aderiram às moratórias de crédito tendo em consideração a sua **idade** e qual o **tipo de moratória de crédito**, pública ou privada (ver tabela nº50). Verifica-se que dos 7 inquiridos que aderiram às moratórias de crédito a maioria aderiu às moratórias públicas (5 dos 7 aderentes). Também é possível verificar que a adesão às moratórias de crédito foi feita por inquiridos com idades mais baixas (apenas 1 dos inquiridos que aderiu às moratórias de crédito tem idade compreendida entre os 51 e 55 anos de idade).

Tabela 50- Distribuição da adesão às moratórias por faixa etária e tipo de moratória

IDADE	ADESÃO MORATÓRIA				PUBLICA	PRIVADA
	SIM	%	NÃO	%		
≤ 25	4	20,00%	16	80,00%	3	1
26-30	1	12,50%	7	88%	1	0
31-35	0	0,00%	3	100%	0	0
36-40	1	33,30%	2	66,70%	0	1
41-45	0	0,00%	4	100%	0	0
46-50	0	0,00%	2	100%	0	0
51-55	1	100%	0	0,00%	1	0
56-60	0	0,00%	1	100%	0	0
61-65	0	0,00%	2	100%	0	0
66-70	0	0,00%	1	100%	0	0
≥ 71	0	0,00%	0	100%	0	0
TOTAL	7	15%	38	85%	5	2

Fonte: Construído pelo autor

4.4.4- Relação do rendimento mensal dos inquiridos com a adesão às moratórias de crédito (públicas e privadas).

Analisando a relação entre os vários intervalos de **rendimento mensal** dos indivíduos verifica-se que 7 inquiridos que aderiram às moratórias de crédito auferem rendimentos mensais mais reduzidos e que a preferência no **tipo de moratória** é a privada (ver tabela nº51).

Tabela 51- Distribuição da adesão às moratórias por faixa etária e tipo de moratória

RENDIMENTO	ADESÃO MORATÓRIA				PUBLICA	PRIVADA
	SIM	%	NÃO	%		
≤ 650€	1	8,30%	11	91,70%	0	1
651€ - 700€	2	25,00%	6	75,00%	2	0
701€ - 800€	0	0,00%	1	100%	0	0
801€ - 900€	3	60,00%	2	40,00%	0	3
901€ - 1000€	1	16,70%	5	83%	1	0
1001€ - 1500€	0	0,00%	4	100%	0	0
1501€ - 2000€	0	0,00%	1	100%	0	0
2001€ - 2500€	0	0,00%	2	100%	0	0
2501€ - 3500€	0	0,00%	1	100%	0	0
3501€ - 4000€	0	0,00%	3	100%	0	0
≥ 4001€	0	0,00%	1	100%	0	0
NS/NR	0	0,00%	1	100%	0	0
TOTAL	7	15%	38	85%	3	4

Fonte: Construído pelo autor

Na tabela nº52, de forma a poder validar o impacto da variável moderadora “Moratórias de Crédito” na relação dos fatores motivacionais para a poupança na poupança das famílias portuguesas, foi analisado as variações de rendimento e % da canalização do rendimento para a poupança dos 7 inquiridos que aderiram às moratórias de crédito.

Para melhor entendimento das relações estabelecidas os 7 indivíduos foram numerados de 1 a 7 (tabela nº52), sendo o individuo Nº 1 um poupador apenas no período que antecedeu a pandemia Covid 19, o individuo Nº 2 um poupador apenas no período durante a pandemia e os indivíduos numerados de 3 a 7 aqueles que pouparam antes e durante a pandemia.

Para a validação da “**H3** - As moratórias de crédito têm influência na poupança das famílias portuguesas” apenas consideramos os indivíduos numerados de 3 a 7 (5 participantes) dado que nos outros dois (Nº 1 e Nº 2) não ser possível verificar o impacto das moratórias de crédito na % do rendimento destinado à poupança pois apenas pouparam antes ou durante a pandemia Covid 19.

Tabela 52- Adesão às moratórias de crédito / % Rendimento afeto à poupança

Participantes que aderiram às Moratórias de Crédito	Antes Pandemia		Durante Pandemia	
	Rendimento	%	Rendimento	%
Indivíduo Nº 1	651€/700€	6%-10%	***	***
Indivíduo Nº 2	***	***	1001€/1500€	1%/5%
Indivíduo Nº 3	1001€-1500€	21%-25%	801€-900€	21%-25%
Indivíduo Nº 4	801€-900€	21%-25%	<650€	21%-25%
Indivíduo Nº 5	901€-1000€	>26%	901€-1000€	>26%
Indivíduo Nº 6	701€-800€	1%-5%	651€-700€	1%-5%
Indivíduo Nº 7	801€-900€	1%-5%	801€-900€	1%-5%

Fonte: Construído pelo autor

Da análise dos 5 participantes que mantiveram poupança antes e durante a pandemia Covid 19 (Nº 3 a Nº 7) verifica-se que, ou mantiveram o rendimento e não alteraram a % do rendimento canalizada para a poupança (Nº 5 e Nº 7) ou, embora o rendimento mensal tenha diminuído a % do mesmo canalizada para a poupança foi mantida (Nº 3, Nº 4 e Nº 6). Desta forma parece ter existido um impacto positivo da variável “Moratórias de Crédito” na “Poupança das Famílias Portuguesas” confirmando a H3.

H3– Confirmada

4.5 – Resumo da Validação das hipóteses de estudo

Após concluída a análise e discussão dos resultados, a tabela nº53 resume a “Confirmação” ou “Não Confirmação” das hipóteses de estudo nos períodos em análise (antes e durante a pandemia Covid19) face ao **posicionamento dos inquiridos (H1; H1A; H1B; H1c; H2; H2A; H2B; H2C)**: pouparam apenas antes da pandemia Covid 19; pouparam apenas durante a pandemia Covid 19; pouparam antes e durante a pandemia Covid 19 e a adesão às **moratórias de crédito (H3)**.

Tabela 53- Quadro de resumo da validação das hipóteses do estudo

HIPÓTESES DE ESTUDO	Famílias Portuguesas poupadoras apenas antes da pandemia Covid 19	Famílias Portuguesas poupadoras apenas durante a pandemia Covid 19	Famílias Portuguesas poupadoras antes e durante a pandemia Covid 19
H1: Os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesa	Confirmada	Confirmada	Confirmada
H1A: O género influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior nos homens	Não Confirmada	Confirmada	Não Confirmada
H1B: A idade influencia a poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior em idades entre os 55 e 64 anos	Não Confirmada	Não Confirmada	Não Confirmada
H1C: O rendimento mensal tem influência na poupança das famílias portuguesas sendo o número de poupadores superior nas classes de rendimentos mais elevados	Confirmada	Confirmada	Não Confirmada
H2: Os fatores motivacionais têm impacto na poupança das famílias portuguesas	Confirmada	Confirmada	Confirmada
H2A: A motivação da poupança para educação influencia a poupança das famílias portuguesas	Confirmada	Confirmada	Confirmada
H2B: A motivação da poupança para a saúde influencia a poupança das famílias portuguesas	Confirmada	Confirmada	Confirmada
H2C: A motivação da poupança para a reforma influencia a poupança das famílias	Confirmada	Confirmada	Confirmada
	Famílias portuguesas poupadoras e que aderiram às moratórias de crédito		
H3: As moratórias de crédito têm influência na poupança das famílias portuguesas	Confirmada		

Fonte: Construído pelo autor

Face à “H1 - Os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesa” ela foi confirmada em todos os posicionamentos dos inquiridos dado que foi demonstrado no estudo que os fatores sociodemográficos têm impacto na poupança das famílias portuguesas. Quanto às sub dimensões dos fatores sociodemográficos (género, idade e rendimento) identificadas nas hipóteses H1A, H1B e H1C não houve confirmação em todos os posicionamentos dos inquiridos conforme demonstrado na análise e discussão dos dados feitas durante este capítulo.

No que respeita à “H2 - Os fatores motivacionais têm impacto na poupança das famílias portuguesas” ela foi confirmada em todos os posicionamentos dos inquiridos dado que o estudo demonstra a influência dos fatores motivacionais para a poupança na poupança das famílias

portuguesas. As hipóteses H2A, H2B e H2C foram desta forma também confirmadas dado os resultados obtidos demonstrarem que, quer no objetivo efetivo da poupança, quer no fator motivacional tido como mais importante para o inquirido, a educação, a saúde e a reforma foram apontados em todas as situações analisadas.

Por fim, no que respeita à “H3- As moratórias de crédito têm influência na poupança das famílias portuguesas” confirmamos a hipótese de estudo pois verificámos que nos inquiridos que tinham aderido à moratória e que viram os seus rendimentos mensais diminuídos durante a pandemia Covid 19, mesmo assim mantiveram a % do rendimento canalizado para a poupança inalterada.

5- CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1- Conclusões

Este trabalho teve como finalidade avaliar a relação existente entre os fatores determinantes da poupança, nas dimensões sociodemográficas e motivacionais na gestão da poupança das famílias portuguesas, antes e durante a pandemia covid 19.

As limitações do estudo que serão descritas no ponto seguinte levam a que as conclusões não possam ser extrapoladas para a população (famílias portuguesas com poupança) mas podem servir de reflexão sobre o tema abordado fornecendo pistas para futuras pesquisas com uma maior profundidade sobre o tema.

Foi possível chegar à conclusão que antes e durante a pandemia covid 19 os fatores sociodemográficos estudados tiveram impacto na poupança das famílias portuguesas, corroborando o estudo de (Kessler *et al.*, 1993).

Em relação às sub dimensões dos fatores sociodemográficos foi possível concluir que no que se refere ao género as conclusões dos estudos de Lusardi (2009) e Costa e Miranda (2013), foram apenas corroboradas para o período durante a pandemia Covid 19, dado os homens pouparem mais que as mulheres. No que respeita aos períodos antes e antes e durante a pandemia Covid 19, os indivíduos do sexo feminino tiveram uma maior poupança não tendo sido encontrada evidências empíricas que corroborassem o presente estudo

Em relação a idade, no presente estudo concluímos que as faixas etárias mais jovens tiveram um nível de poupança superior que os mais velhos corroborando o estudo de Modigliani e Brumberg (1954) mas contrariando as evidências empíricas mais recentes de Alves e Cardoso (2010); Gandelman (2017), onde uma idade superior está associada a um nível de poupança superior.

No que se refere ao rendimento mensal canalizado para a poupança pelas famílias portuguesas, foi possível concluir que antes e durante a pandemia covid 19 a poupança é superior nas classes de rendimentos mais elevadas corroborando com os estudos de Dynan *et al.*, (2004), Lee *et al.*, (2015); Delgado e Troyer (2017). Nos que pouparam antes e durante a pandemia não se conclui que as classes de rendimentos mais elevados constituem maior poupança.

Relativamente aos fatores motivacionais determinantes da poupança das famílias, concluímos que a educação, a saúde e a reforma, em todos os posicionamentos dos indivíduos (antes, durante e antes e durante a pandemia Covid 19), foram objetivo da poupança efetiva das famílias portuguesas bem como principal fator motivacional da poupança. Esta conclusão tem suporte na revisão bibliográfica no estudo de Solmon (1975), Hendricks e Mcallister (1983), Hanna e Lee (2015). O principal fator motivacional educação foi o mais citado pelos indivíduos e corrobora com o estudo de (Solmon, 1975).

No que se refere as moratórias de crédito, é possível concluir que as mesmas tiveram uma influência positiva na poupança das famílias, sendo que as famílias que aderiram às mesmas, e que viram os seus rendimentos mensais diminuídos durante a pandemia covid19. mesmo assim mantiveram as mesmas percentagens do rendimento mensal canalizado para a poupança inalterado.

O objetivo geral do estudo era compreender a influência dos fatores determinantes na gestão da poupança das famílias em Portugal bem como os objetivos específicos, perceber a influência dos fatores sociodemográficos e dos fatores motivacionais que influenciam a gestão da poupança das famílias em Portugal, foram na opinião do autor conseguidos.

Face ao atrás exposto pensamos é esperado que o presente estudo sirva de motivação a que mais investigadores se debrucem sobre este tema, sendo que a poupança das famílias na perspetiva microeconómica analisada tem no feito agregado da economia como um todo, macroeconomia.

5.2 – Limitações do Estudo

O estudo desenvolvido apresenta limitações que serão seguidamente enunciadas.

A dimensão da amostra de 45 participantes é reduzida para poder representar o universo das famílias portuguesas que pouparam antes, durante e antes e durante a pandemia Covid 19. Por outro lado, o feito das moratórias de crédito na poupança das famílias portuguesas é estudado tendo um número muito reduzido de inquiridos. Por este facto todas as conclusões retiradas não podem ser generalizadas.

Ainda quanto à dimensão da amostra, era perspetivado um maior número de participantes o que não veio a ocorrer dado ter sido idealizado que a recolha de dados seria feita quer através do

envio do questionário via email, como foi concretizado, quer através da aplicação dos questionários presencialmente o que foi impossibilitado pelas restrições e confinamentos impostos pela pandemia Covid 19. Foram obtidos 101 questionários, o que pareceu uma amostra suficiente, mas no momento do tratamento de dados apenas puderam ser considerados como válidos 45 questionários, não obstante ter sido aplicado um pré teste para verificação da compreensibilidade sobre as questões colocadas.

O período de disponibilidade dos questionários para resposta também foi reduzido resultando num número reduzido de dados que pudesse fortalecer as conclusões retiradas. Esta limitação relaciona-se com o tempo que na altura era possível para a conclusão do estudo.

A heterogeneidade da amostra, no que se refere aos fatores sociodemográficos idade e rendimento mensal, pode ter impacto nos resultados obtidos visto a amostra ser substancialmente constituída por indivíduos jovens e com rendimentos mensais baixos limitando as conclusões do estudo.

Por estas razões este estudo, na opinião do autor, é relevante para o “despertar” sobre as situações em análise, mas não pode levar a uma conclusão generalista sobre a “Influência dos Fatores Determinantes na Gestão de Poupança das Famílias em Portugal”.

5.3 – Sugestões para Futuras Pesquisas

Não obstante as limitações anteriormente identificadas, o estudo revela-se inovador ao perceber a “Influência dos Fatores Determinantes na Gestão de Poupança das Famílias em Portugal” com a análise da pandemia Covid 19 e em particular o efeito das moratórias de crédito.

Apontamos como sugestões de pesquisa para futuros investigadores a replicação do estudo com uma amostra de maior dimensão e mais heterogénea.

Ao investigar as variações de rendimento mensal antes e durante a pandemia Covid 19 e a percentagem que é canalizada para a poupança não foi indagado se os inquiridos usufruíram de apoios governamentais (para além das moratórias de crédito). Será interessante analisar o impacto dos apoios concedidos pelo governo português, à luz das medidas para apoio social na pandemia Covid 19, e verificar o seu impacto no tema em estudo.

Dado que atualmente a pandemia Covid 19 ainda não ter sido dada como finalizada pela OMS – Organização Mundial da Saúde, será interessante um estudo no período pós-Covid 19 para perceber o impacto desta pandemia face ao tema do estudo.

Bibliografia

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 179-211. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/074959789190020T>
- Alexandre, F., Aguiar-Conraria, L., Bação, P., & Portela, M. (2011). A Poupança em Portugal [Working Paper Series]. *Repositório Aberto da Universidade do Minho*. Retrieved from http://www3.eeg.uminho.pt/economia/nipe/docs/2011/NIPE_WP_29_2011.pdf
- Alves, D. F. (2012). Literacia financeira: conhecimento de poupança de estudantes universitários [Dissertação de mestrado, Instituto Universitário de Lisboa]. *Repositório Aberto do Instituto Universitario de Lisboa*. Retrieved from [www:<http://hdl.handle.net/10071/4620>](http://hdl.handle.net/10071/4620)
- Alves, N., & Cardoso, F. (2010). HOUSEHOLD SAVING IN PORTUGAL: MICRO AND MACROECONOMIC EVIDENCE. *Economic Bulletin. Banco de Portugal (Winter)*, 47-67. Retrieved from https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/ab201014_e.pdf
- Aviso nº 2/2020 do Banco de Portugal. (2020). Retrieved Novembro 27, 2020, from https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/cartas-circulares/411119318_3.docx.pdf
- Bernheim, B., & Garrett, D. (2003). The effects of financial education in the workplace:evidence from a survey of households. *Journal of Public Economics* 87 (2003) 1487–1519. Retrieved from <https://core.ac.uk/download/pdf/22863813.pdf>
- Boletim Económico do Banco de Portugal*. (2020, Dezembro). Retrieved from https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_dez2020_p.pdf
- Boletim Económico do Banco de Portugal*. (2021, Março). Retrieved from https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_mar2021_p.pdf
- Browning, M., & Lusardi, A. (1996). Household Saving: Micro Theories and Micro Facts. *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797–1855. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2729595>
- Carroll, C., & Samwick, A. (1997). The nature of precautionary wealth. *Journal of Monetary Economics* Volume 40, Issue 1, 41-71. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(97\)00036-6](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(97)00036-6)

- Cook, J. (2018). *Imagined Futures : Hope, Springer Nature: Risk and Uncertainty*. Palgrave Macmillan; 1ª edição.
- Costa, C. M., & Miranda, C. J. (2013). FINANCIAL LITERACY AND SAVING RATES IN BRAZIL. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 3(3), 57-74. Retrieved from <http://atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/RGFC/article/viewFile/2160/1899>
- Deaton, A., & Paxson, C. (2000). GROWTH AND SAVING AMONG INDIVIDUALS AND HOUSEHOLDS. *Review of Economics and Statistics* 82 (2), 212-225. Retrieved from <https://scholar.princeton.edu/deaton/publications/growth-and-saving-among-individuals-and-households-previously-named-saving-and>
- Decreto-Lei n.º 10-J/2020 da Presidência do Conselho de Ministros (2020), Diário Da República: I Série n.º 61. (2020, Março 26). Retrieved Novembro 27, 2020, from <https://files.dre.pt/1s/2020/03/06101/0002200028.pdf>
- Delgado, A., & Troyer, F. (2017). Housing preferences for affordable social housing projects in Guayaquil, Ecuador. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, v. 10, n. 1,, 112-139. Retrieved from <https://doi.org/10.1108/IJHMA-02-2016-0017>
- Denizer, C. (2000). Household Savings in Transition Economies. *Washington, D.C : The World Bank*. Retrieved from <https://www.econbiz.de/Record/household-savings-in-transition-economies-denizer-cevdet/10010524329>
- Despard, M., Friedline, T., & West, S. (2020, Maio 19). Why Do Households Lack Emergency Savings? The Role of Financial. *Journal of Family and Economic Issues* (2020) 41:542–557. Retrieved from <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10834-020-09679-8>
- Devaney, S. A., Anong, S. T., & Whirl, S. E. (2007, March). Household Savings Motives. *Journal of Consumer Affairs* 41(1), pp. 174 - 186. doi:DOI:10.1111/j.1745-6606.2006.00073.x
- Drèze, J., & Modigliani, F. (1972). Consumption decisions under uncertainty. *Journal of Economic Theory* Volume 5, Issue 3, 308-335. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0022053172900440>

- Dynan, K., Skinner, J., & Zeldes, S. (2004). "Do the Rich Save More? *Journal of Political Economy*, *University of Chicago Press*, vol. 112(2),, 397-444. Retrieved from <https://ideas.repec.org/a/ucp/jpolec/v112y2004i2p397-444.html>
- Dynan, K., Skinner, J., & Zeldes, S. (2004). Do the Rich Save More? *Journal of Political Economy*, 397-444. Retrieved from <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdf/10.1086/381475>
- EBA/GL/2020/02, EBA, European Bankink Authority (2020), Final Report on Guidelines on Legislative and Non-Legislative Payment Moratoria,. (2010, Abril 2). Retrieved Novembro 29, 2020, from https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Publications/Guidelines/2020/GL%20amending%20EBA-GL-2020-02%20on%20payment%20moratoria/960349/Final%20report%20on%20EBA-GL-2020-02%20Guidelines%20on%20payment%20moratoria%20-%20conso
- Feldstein, M. (1974). Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation. *Journal of Political Economy*, 82 (Sept.-Oct. 74), 905-926. Retrieved from <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/260246>
- Fisher, P., & Anong, S. (2012). Relationship of Saving Motives to Saving Habits. *Journal of Financial Counseling and Planning*, Vol. 23, No. 1. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=2222006>
- Friedman, M. (1957). Front Matter" A Theory of the Consumption Function". In A Theory of the Consumption Function. *Princeton University Press.*, 0-20. Retrieved from <https://www.nber.org/system/files/chapters/c4402/c4402.pdf>
- Gandelman, N. (2017). Do the Rich Save More in Latin America. *The Journal of Economic Inequality* volume 15,, 75-92. Retrieved from <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10888-016-9345-3>
- Gil, A. C. (2008). *Como elaborar projetos de pesquisa* (6ªEdição ed.). São Paulo, Brasil: Atlas.
- Halfeld, M. (2004). *Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro. Fundamento*. Fundamento.
- Hanna, S., & Lee, J. (2015). Savings Goals and Saving Behavior From a Perspective of Maslow's Hierarchy of Needs. *Journal of Financial Counseling and Planning*, v. 26, n. 2, 129-147. Retrieved from

https://www.researchgate.net/publication/274566738_Savings_Goals_and_Saving_Behavior_From_a_Perspective_of_Maslow's_Hierarchy_of_Needs

Hendricks, J., & McAllister, C. (1983). An Alternative Perspective on Retirement a Dual Economic Approach†. *Journal Ageing & Society*, 3(3), 279-299. Retrieved from <https://www.cambridge.org/core/journals/ageing-and-society/article/an-alternative-perspective-on-retirement-a-dual-economic-approach/DD86B0745FD8608B41072641D91E8FEE>

Hershfield, H., Garton, M., Ballard, K., Larkin, G., & Knutson, B. (2009). Don't stop thinking about tomorrow: Individual differences in future self-continuity account for saving. *Judgm Decis Mak.* 2009 Jun 1;4(4), 280-286. Retrieved from <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2747683/>

Huggett, M., & Ventura, G. (1999). Understanding why high income households. *Journal of Monetary Economics* 45 (2000), 361-367. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/222678138_Understanding_Why_High_Income_Households_Save_More_Than_Low_Income_Households

INE. (2020). *Instituto Nacional de Estatística*. Retrieved from https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=414394019&DESTAQUESmodo=2

INE. (2021). *Instituto Nacional de Estatística*. Retrieved from https://www.ine.pt/scripts/european_economy/bloc-2d.html

John G, L., Richard G, N., Stephen A, S., & Alessandra, Z. (2010). A Generalizable Scale of Propensity to Plan: The Long and the Short of Planning for Time and for Money. *Journal of Consumer Research* 37(1), 108-128. Retrieved from <https://hdl.handle.net/10161/4139>

Katona, G. (1974, June 1). Psychology and Consumer Economics. *Journal of Consumer Research*, 1(1), 1-8., pp. 1-8. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2488948>

Kessler, D., Perelman, S., & Pestieau, P. (1993). SAVINGS BEHAVIOR IN 17 OECD COUNTRIES. *Review Of Income And Wealth*, 39(1), 37-49. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.1993.tb00436.x>

- Keynes, J. M. (1936). The General Theory of Employment, Interest, and Money. Retrieved from https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_KeynesTheoryofEmployment.pdf
- Lee, S., Hanna, S., & Siregar, M. (1997). Children's College As A Saving Goal. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 8(1), 33-36. Retrieved from <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.552.824&rep=rep1&type=pdf>
- Lindqvist, A. (1981). A note on determinants of household saving behavior. *Journal of Economic Psychology*, vol. 1, issue 1,, 39-57. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0167487081900040>
- Lusardi, A. (2009). The Importance of Financial Literacy. *NBER Reporter*, 13-16. Retrieved from <https://www.nber.org/reporter/2009number2/importance-financial-literacy>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2007). Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54(1), 205-224. Retrieved from <https://pensionresearchcouncil.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2015/11/boomer.pdf>
- Marconi, D. M., & Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos de Metodologia Científica* (5ª Edição ed.). São Paulo, Brasil: Atlas.
- Mihăescu, C., & Aron, I. (2012). Determinants of Household Savings in EU: What Policies for Increasing Savings? *Social and Behavioral Sciences*, vol. 58,, 483-492. Retrieved from <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S1877042812044874?token=58C16AA36C72EA08A8A71D0E955F35B2CDBCD94D10B1C4A6554F38EF6A535A75A6DAAB712F466934294D292FB3B6FC78&originRegion=eu-west-1&originCreation=20211213182347>
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function. *An interpretation of cross-section data. Franco Modigliani*, 1(1), 388-436. Retrieved from <https://www.arabictrader.com/cdn/application/2009/08/15/pdf/v202/B4E8E626-EFEE-42B4-FE04-862C02B7AC83.pdf#page=18>
- Nyhus, E., & Webley, P. (2001, November). The role of personality in household saving and borrowing behaviour. *European journal of personality*, 15(S1), pp. S85-S103. doi:doi.org/10.1002/per.422

- O'Dea, C., & Sturrock, D. (2019). Survival pessimism and the demand for annuities. *The Review of Economics and Statistics*, 1-53. doi:https://doi.org/10.1162/rest_a_01048
- Oliveira, M. A. (2017). Determinantes da Poupança das Famílias em Portugal [Dissertação de mestrado, Faculdade de Economia da Universidade do Porto]. *Repositorio Aberto da Universidade do Porto*. Retrieved from <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/108617/2/228401.pdf>
- Palumbo, M. G. (1999). Uncertain Medical Expenses and Precautionary Saving Near the End of the Life Cycle. *The Review of Economic Studies, Volume 66, Issue 2*, 395-421. Retrieved from <https://academic.oup.com/restud/article-abstract/66/2/395/1563396>
- Palumbo, M. G. (2000). Estimating the Effects of Earnings Uncertainty on Families' Saving and Insurance Decisions. *Southern Economic Journal*, 67(1), 64-86. doi:<https://doi.org/10.2307/1061613>
- Pereira, G. M. (2003). *A Energia do Dinheiro*. Rio de Janeiro:: Elsevier. Retrieved from <https://pt.scribd.com/document/377498171/A-Energia-Do-Dinheiro-Glo-ria-Maria-Garcia-Pereira>
- Piotrowska, M. (2019). The importance of personality characteristics and behavioral constraints for retirement saving. *Economic Analysis and Policy*, 194-220. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0313592618303990>
- PORDATA. (2021). *Pordata Base de Dados Portugal Contemporâneo*. Retrieved from <https://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+poupan%C3%A7a+das+fam%C3%ADlias-2340>
- Poterba, J. M. (1994). *International Comparison of Personal Saving*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Rocher, S., & Stierle, M. (2015, September). Household saving (Vol. 5). (Vol. 5). *Publ. Office of the Europ. Union*. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/dp005_en.pdf
- Saias, L., Amaral, M., & Carvalho, R. (1996). *Instrumentos Fundamentais de Gestão Financeira*. Lisboa: Universidade Católica Editora.

- Samuelson, P. A. (1958). An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money. *Journal of Political Economy*, 66 (6), 467-482. Retrieved from <https://doi.org/10.1086/258100>
- Sayed, A., & Peng, B. (2021). Pandemics and income inequality: a historical review. *SN Business & Economics volume* .
- Silva, M., Gattaz, C., & Gibson, D. (2015). Decisão sob ignorância e Disclosure de Produto: Implicações na Compra de Seguros. Proceedings 40.º EnAnpad. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10438/17810>
- Solmon, L. (1975). "The Relation between Schooling and Savings Behavior: An Example of the Indirect Effects of Education. *Em T. Juster, Education, Income, and Human Behavior. NBER.*, pp. 253-294. Retrieved from <https://www.nber.org/system/files/chapters/c3700/c3700.pdf>
- Soman, D., & Zhao, M. (2011). The fewer the better: Number of goals and savings behavior. *Journal of Marketing Research*, 48(6), 944-957. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/10.1509/jmr.10.0250>
- Sturm, P. H. (1983). Determinants of saving : theory and evidence. *OECD Journal Economic Studies*, 1(1983), 147-196. Retrieved from <https://www.econbiz.de/Record/determinants-of-saving-theory-and-evidence-sturm-peter/10002889106>
- Thaler, R., & Shefrin, H. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *Journal of political Economy*, 89(2), 392-406. Retrieved from <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdf/10.1086/260971>
- Todd, K. J., & DeVaney, S. A. (1997). Financial Planning For Retirement By Parents Of College Students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 8(1), 25-32. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Sharon-Devaney/publication/228785839_Financial_planning_for_retirement_by_parents_of_college_students/links/0deec5272abe57ceaf000000/Financial-planning-for-retirement-by-parents-of-college-students.pdf
- Trivinos, A. N. (1987). *Introdução à pesquisa em ciências sociais: A pesquisa qualitativa em educação 1ª Edição* (1ª Edição ed.). São Paulo, Brasil: Atlas.

Wärneryd, K.-E. (1989, July 23). On the psychology of saving: An essay on economic behavior. *Journal of Economic Psychology*, pp. 515-541. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(89\)90041-X](https://doi.org/10.1016/0167-4870(89)90041-X)

Anexos

CONVITE PARA PARTICIPAÇÃO NO QUESTIONÁRIO

ASSUNTO: Convite para participação numa Pesquisa integrada numa Dissertação de Mestrado/Universidade Autónoma de Lisboa.

Exma. Sra. / Exmo. Sr.

Este questionário enquadra-se numa investigação no âmbito de uma dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas, realizado na Universidade Autónoma de Lisboa, e tem como principal objetivo compreender quais são os principais fatores determinantes que influenciam a gestão da poupança das famílias em Portugal.

Os dados recolhidos, e os resultados obtidos, serão utilizados apenas para fins académicos realçando que as respostas dos inquiridos representam apenas a sua opinião individual e serão tratadas de forma a manter a confidencialidade e o anonimato dos participantes.

Solicitamos que responda de forma espontânea e sincera a todas as questões.

Obrigado pela sua colaboração.

Apresento os meus melhores cumprimentos,

Anderson Bartolomeu

Tel.:963883958

Email; andersonbartolomeu19@gmail.com

Este questionário enquadra-se numa investigação no âmbito de uma dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas, realizado na Universidade Autónoma de Lisboa, e tem como principal objetivo compreender quais são os principais fatores determinantes que influenciam a gestão da poupança das famílias em Portugal.

Os dados recolhidos, e os resultados obtidos, serão utilizados apenas para fins académicos realçando que as respostas dos inquiridos representam apenas a sua opinião individual e serão tratadas de forma a manter a confidencialidade e o anonimato dos participantes.

Solicitamos que responda de forma espontânea e sincera a todas as questões.

Obrigado pela sua colaboração.

1- Género

Masculino

Feminino

NS/NR

2- Estado Civil/ Situação Conjugal

Solteiro Casado/a Divorciado/a Viúvo/a NS/NR

3- Nacionalidade

Portuguesa Brasileira Europa de Leste Europa Ocidental

PALOP (Angola, Moçambique, Cabo verde, Guiné, São Tomé e Príncipe)

Outra. Qual _____ NS/NR

4- Profissão/Atividade Profissional

Trabalhador por conta de outrem Empresário Profissional liberal

Reformado

Desempregado

Estudante

Trabalhador-estudante

Outra. Qual? _____

5- Local onde reside

Braga Coimbra Faro Lisboa

Porto Santarém Viseu Outro. Qual? _____

6- Atualmente reside:

Casa própria Casa arrendada Casa de Familiares

Residência/lar Outro. Qual? _____ NS/NR

7- Qual é a dimensão do seu agregado familiar (incluindo o respondente)?

1 2 3 4 Outro. Qual? _____

8- É a pessoa que mais contribui com o rendimento para as despesas da família?

Sim Não NS/NR

9- Tem filhos?

Sim Não NS/NR

10- Se respondeu sim à pergunta anterior, quantos filhos tem?

1 2 3 4 Outro. Quantos? _____

11- Se respondeu sim à pergunta número 9, quantos filhos residem atualmente em casa?

1 2 3 4 Outro. Quantos? _____

12- Com quem vive?

Sozinho/a Filho/s Cônjuge/Companheiro/a

Amigo/s Neto/s Pais Outro. Qual? _____ NS/NR

13- Habilitações Literárias

Sem habilitações literárias Até à 4ª classe Entre a 4ª classe e o 9º ano

Entre o 9º ano e o 12º ano Frequência Universitária Bacharelato

Licenciatura Mestrado Pós-Graduação Doutoramento

Outro. Qual? _____

14- Idade

<25 25-30 31-35 36-40 41-45 46-50

51-55 56-60 61-65 66-70 >71

As questões numeradas de 15 até 21 referem-se ao período antes da pandemia covid-19

15- Qual o montante mensal bruto dos rendimentos do agregado familiar antes da pandemia covid-19?

<650€ 651-700€ 701-800€ 801-900€ 901-1000€

1001-1500€ 1501-2000€ 2001-2500€ 2501-3000€ 3501-4000€

>4000€ NS/NR

16- Canalizou uma parte do seu rendimento para a poupança?

Sim Não NS/NR

- **Se respondeu não, passe sff para a pergunta número 22.**

17- Se respondeu sim à questão anterior, qual é a percentagem do seu rendimento mensal que canalizou para a poupança?

1%-5% 6%-10% 11%-15% 16%-20% 21%-25% >26%

18- As suas poupanças foram canalizadas para a educação?

Sim Não NS/NR

19- As suas poupanças foram canalizadas para a saúde?

Sim Não NS/NR

20- As suas poupanças foram canalizadas para a reforma?

Sim Não NS/NR

21- Qual era o objetivo principal das suas poupanças, antes do surgimento da pandemia covid-19?

Para a reforma Para a saúde Para a educação

Outra. Qual? _____

As questões numeradas de 22 até 28 referem-se ao período vivido durante a pandemia Covid-19

22- Qual o montante mensal bruto dos rendimentos do agregado familiar durante a pandemia covid-19?

<650€ 651-700€ 701-800€ 801-900€ 901-1000€
1001-1500€ 1501-2000€ 2001-2500€ 2501-3000€ 3501-4000€
>4000€ NS/NR

23- Durante a pandemia covid-19, canaliza uma parte do seu rendimento para a poupança?

Sim Não NS/NR

- **Se respondeu não, passe sff para a pergunta número 29.**

24- Se respondeu sim à questão anterior, qual é a percentagem do seu rendimento mensal que canaliza para a poupança?

1%-5% 6%-10% 11%-15% 16%-20% 21%-25% >26%

25- As suas poupanças são canalizadas para a educação?

Sim Não NS/NR

26- As suas poupanças são canalizadas para a saúde?

Sim Não NS/NR

27- As suas poupanças são canalizadas para a reforma?

Sim Não NS/NR

28- Qual é o objetivo principal das suas poupanças, durante o surgimento da pandemia covid-19?

Para a reforma

Para a saúde

Para a educação

Outra. Qual? _____

As questões seguintes servem para perceber se durante a pandemia cov-19 recorreu à adesão às moratórias de crédito.

29- Durante a pandemia covid-19, teve algum recurso a moratória de crédito?

Sim

Não

Se respondeu não, agradeço a sua colaboração nesse estudo. Muito Obrigado pela sua colaboração

30- Se respondeu sim à questão anterior, qual foi a moratória de crédito que recorreu?

Pública

Privada

31- Caso tenha aderido às moratórias de crédito, a percentagem do rendimento destinada à poupança:

Aumentou

Diminui-o

Manteve-se

32- Se teve recurso a moratória de crédito, após a sua adesão, onde passou a canalizar mais a sua poupança?

Reforma

Saúde

Educaç

Outra. Qual? _____

NS/NR

33- Existe algum outro ponto que gostaria de abordar face aos conteúdos deste questionário?

Agradeço a sua disponibilidade.

Muito Obrigado pelo tempo despendido

NOTA: Se tiver interesse em saber o resultado deste estudo, por favor deixe o seu email.