



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO

Sobre-endividamento e Estatuto Social Percecionado.

Emanuel José Vilela Lopes Ferreira

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico do Porto*

Para obtenção do grau de mestre em Gestão das Organizações, especialização em
Gestão de Empresas

Orientação:

Prof. Doutora Ana Paula Monte

Porto, 30 de novembro, 2016.



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO

Sobre-endividamento e Estatuto Social Percecionado.

Emanuel José Vilela Lopes Ferreira

Orientação:

Prof. Doutora Ana Paula Monte

Porto, 30 novembro, 2016.

Resumo

Neste trabalho pretende-se explorar de que forma é que o Estatuto Social Percecionado (ESP) se relaciona e impacta o processo de tomada de decisão face ao crédito e subsequente endividamento, recorrendo a um questionário desenhado para o efeito e com elementos utilizados em estudos de Gathergood (2012) e Adler & Stewart (2007). Este questionário foi aplicado a 312 indivíduos, a maior parte residentes no Grande Porto.

Foram testadas quatro hipóteses: (i) indivíduos que relataram um valor reduzido de EPS; (ii) com menos habilitações literárias; (iii) do sexo feminino e (iv) mais jovens, apresentariam um nível de endividamento mais elevado. Realizou-se uma análise bivariada e regressão Logit para validar estas hipóteses. Para perceber de que forma é que estes indivíduos se distinguem, criámos três grupos, com base no endividamento relatado, e explorámos quais as variáveis que distinguem os elementos dos três grupos.

Os resultados que obtivemos suportam o papel importante que o ESP tem no endividamento, estando associado não só a um endividamento excessivo, como ao sobre endividamento. Quanto às outras variáveis, apenas o sexo não demonstrou associação ao endividamento e não contribuiu significativamente para explicar o endividamento que os indivíduos demonstraram. É importante referir que os indivíduos com baixas habilitações literárias revelaram uma probabilidade considerável de aumentar o seu endividamento e que as habilitações literárias revelaram ser um fator importante na distinção entre endividados e sobre endividados. De acordo com a revisão de literatura encetada, esta variável possui uma relação forte com a literacia financeira e com o estatuto dos indivíduos na sociedade.

Palavras-chave: Endividamento, Sobre Endividamento, Estatuto Social Percecionado, Economia Comportamental

Abstract

In this paper our aim is to explore in what way is the Perceived Social Status related to the decision-making processes in credit acquisition and indebtedness. We have used a questionnaire specifically designed for this purpose, using several elements from Gathergood (2012) and Adler & Stewart (2007). This questionnaire was filled in by 312 individuals, the majority living in the Greater Porto area.

Four hypotheses were tested: i) individuals who reported a lower perceived social status ii) with a lower educational level iii) female and iv) younger people would present higher levels of indebtedness. To validate these hypotheses, we have used a bivariate analysis and *logit* regression. To further our understanding on how these individuals differ from each other, we have split them into three groups based on their reported indebtedness. We have used these groups as a dependent variable in a discriminant analysis in order to find the variables that tell these three groups apart.

The results back our notion that perceived social status plays an important role in the process of indebtedness, while also being related to over indebtedness. Of the remaining variables, only sex did not have an association or explained indebtedness.

We should also point out the importance of the relation between indebtedness and education: individuals with lower educational levels had a higher chance of having larger debts. Education should also be a distinctive factor between all the three groups of indebtedness. Also, according to the literature, this variable is strongly associated with financial literacy and the social status of individuals in the society.

Keywords: Indebtedness, Over Indebtedness, Perceived Social Status, Behavioral Economics.

Resumen

El objetivo de este trabajo es explorar la forma cómo el Estatus Social Percibido está relacionado con e impacta el proceso de toma de decisión frente al crédito y subsiguiente endeudamiento, recurriendo a un cuestionario diseñado para tal y con elementos utilizados en estudios de Gathergood (2012) y Adler & Stewart (2007). Han sido inquiridos 312 individuos, la mayoría residentes en la subregión del Gran Oporto.

Se han testado cuatro hipótesis: i) individuos que han relatado un valor reducido de estatus social percibido, ii) con menor nivel de formación, iii) del sexo femenino y iv) los más jóvenes presentarían un nivel de endeudamiento más elevado. Fue aplicado el análisis bivariada, la regresión *Logit* para validar estas hipótesis. Para entender de qué forma se distinguen estos individuos, la muestra ha sido dividida en tres grupos, con base en el endeudamiento relatado, y ha sido implementado el análisis discriminatorio para escrutar las variables que distinguen los elementos de los tres grupos.

Los resultados obtenidos soportan el importante papel que el estatus social percibido tiene en el endeudamiento, ya que se asocia no solo a un endeudamiento excesivo, sino también al sobre endeudamiento. Con relación a las otras variables, la única que no ha demostrado asociación con el endeudamiento y que no contribuye significativamente para explicar el endeudamiento de los individuos ha sido el sexo. Hay que referir que los individuos con menor nivel de formación han revelado una probabilidad considerable de aumentar su endeudamiento y que la formación constituye un factor importante para la distinción entre endeudados y sobre endeudados. Según la revisión de literatura realizada, esta variable está fuertemente relacionada con la cultura financiera y el estatuto de los individuos en la sociedad.

Palabras clave: Endeudamiento, Sobre Endeudamiento, Estatus Social Percibido, Economía Comportamental.

"I've seen more people fail because of liquor and leverage -- leverage being borrowed money"

Warren Buffett, 1991

Agradecimentos

Nenhum produto humano é feito em isolamento.

Gostava de agradecer à Professora Doutora Ana Paula Monte pelo seu esforço, dedicação e direção, sem as quais este trabalho estaria mais pobre e, provavelmente, não estaria de todo. Obrigado.

À Professora Doutora Maria Alexandra Costa pela amável revisão do questionário que utilizamos neste trabalho. Obrigado.

À minha família: O meu Pai, a Lurdes, a Mariana, o Sr. Júlio, a D^a Fátima e a Mariana por partilharem comigo a sua experiência e valores. Obrigado.

À Inês por ser um esteio e o farol da minha vida. Somos infinitos. Obrigado.

Abreviaturas e/ou Acrónimos

UE – União Europeia

DECO – Defesa do Consumidor

ESP – Estatuto Social Percecionado

DP – Desvio-Padrão

Índice

Resumo	i
Abstract	ii
Resumen	iii
Agradecimentos.....	v
Abreviaturas e/ou Acrónimos	vi
Índice	vii
Lista de Figuras	ix
Lista de Tabelas	x
Lista de Apêndices	xi
Introdução.....	1
1. Revisão de Literatura	3
1.1. Economia Comportamental.....	3
1.1.1. Teoria do sistema dual	5
1.1.2. Escolha intertemporal.....	6
1.2. Contabilidade Mental.....	7
1.3. Prova Social	7
1.4. Sobre-endividamento	8
1.4.1. Definição.....	8
1.4.2. O sobre endividamento em Portugal, em números – Evolução recente.	9
1.4.3. Motivações possíveis para o endividamento	13
1.4.3.1. Fatores externos.....	13
1.4.3.2. Fatores internos.....	15
1.4.3.3. Características sociais e demográficas.....	16
1.4.4. Impactos do sobre endividamento na sociedade Portuguesa	16
2. Desenho do Estudo Empírico.....	18
2.1 Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação	18
2.2 Descrição do Instrumento de Recolha de Dados.....	21

2.3 População versus Amostra	23
2.4 Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados	24
3. Apresentação e Análise dos Resultados	26
3.1 Caracterização da Amostra.....	26
3.2 Análise bivariada	28
3.3 Regressão logit	30
3.4 Análise discriminante	32
Conclusões, Limitações Linhas de Investigação Futuras	37
Referências Bibliográficas.....	41
Apêndices.....	46
Apêndice I – Questionário para inquérito.....	46
Apêndice II – Estatísticas descritivas do pré-teste.....	49
Apêndice III – Estatísticas de suporte à caracterização da amostra.	50
Apêndice IV – Estatísticas de suporte à regressão logit.....	51
Apêndice V – Estatísticas de suporte à análise discriminante.....	53

Lista de Figuras

Ilustração 1 - Cronologia dos empréstimos concedidos a famílias (2009-2015)	10
Ilustração 2 - Cronologia da dívida total face aos rendimentos disponíveis (2007-2015)	11
Ilustração 3 - Taxa de poupança dos particulares: Portugal <i>versus</i> Área Euro (2008-2015).....	12
Ilustração 4 - Série cronológica do crédito vencido das famílias portuguesas (2009-2015)	13
Ilustração 5 - Gráfico dos centróides das funções discriminantes.....	35

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Caracterização da Amostra	27
Tabela 2 - Caracterização da amostra (cont.).....	28
Tabela 3 - Resumo de análises bivariadas das variáveis propostas	28
Tabela 4 - Resumo das análises Cramer V e Goodman e Kruskal Tau	29
Tabela 5 - Avaliação da <i>goodness-of-fit</i> do modelo.....	31
Tabela 6 - Resumo dos resultados da regressão <i>Logit</i>	32
Tabela 7 - Caracterização dos grupos criados com base no “Endividamento”	33
Tabela 8 - Caracterização das funções discriminantes	34
Tabela 9 - Matriz de correlações das variáveis com as funções discriminantes	36

Lista de Apêndices

Tabela 1 - Dados da amostra.....	45
Tabela 2 - Casos válidos utilizados.....	46
Tabela 3 - Análise da relação entre as variáveis "Endividamento" e "Faixa Étária".....	46
Tabela 4 - Comparação de médias do valor de Estatuto Social Percecionado entre ambos os sexos.	46
Tabela 5 - Avaliação da multicolinearidade	47
Tabela 6 - Teste para o pressuposto da proporcionalidade do contributo das probabilidades.	47
Tabela 7 - Teste de <i>goodness-of-fit</i> de Pearson.....	47
Tabela 8 - Pseudo R ² , relativo ao contributo do modelo para a explicação da variável dependente....	47
Tabela 9 - Teste para a confirmação de adequação do modelo explicativo.	48
Tabela 10 - Output do SPSS para a avaliação do modelo explicativo proposto.	48
Tabela 11 - Distribuição dos grupos criados com base na variável "Endividamento"	49
Tabela 12 - Avaliação do pressuposto de multicolinearidade.....	49
Tabela 13 - Estatísticas e determinantes do teste de Box.....	49
Tabela 14 - Teste do lambda de Wilks.....	50
Tabela 15 - Centróides de ambas as funções discriminantes	50
Tabela 16 - Variância explicada por cada função discriminante.....	50

Introdução

É impossível retirar o fator humano das transações comerciais. Durante décadas, assumiu-se que o ser humano seria um decisor totalmente racional e que, com base nas mesmas informações, tomaria sempre as mesmas decisões. Atualmente, já existe um volume de investigação relevante que contraria esta ideia; não que as pessoas não pretendam obter o melhor resultado possível, mas existem várias limitações, tanto emocionais como cognitivas e sociais, que as colocam num estado de racionalidade limitada (Thaler, 1985). Um bom exemplo desta racionalidade limitada pode ser, como Nofsinger (2012) sugere, a crise do *subprime* que começou nos EUA. Esta teve origem no fornecimento de créditos a indivíduos com um histórico de crédito duvidoso e que, em circunstâncias normais, nunca o teriam obtido. O inevitável incumprimento destes agentes criou um choque de uma magnitude enorme, que teve um impacto negativo não só nos Estados Unidos, como no Mundo. Para Shefrin (2010), nesta crise em particular, mas também em outras que foram ocorrendo ao longo da história, as causas são, essencialmente, psicológicas e comportamentais; mas sempre em relação com outros fatores de ordem financeira e económica que, quando conjugados com estes fatores comportamentais, geram crises. Portanto, estes conceitos teóricos, que atualmente são utilizados para explicar o processo de tomada de decisão no âmbito da Economia, revestem-se de uma importância maior quando os contextualizamos com os impactos globais que estas crises podem ter.

Mais concretamente, esta noção de Economia Comportamental pretende complementar os modelos que são estudados dentro da Teoria Neoclássica e que trás para a mesa as expectativas, as motivações e as necessidades materiais e psicológicas dos indivíduos (Samson, 2014). Para não cair em erros do passado, é importante referir que este modelo comportamental de análise também não pode ser visto como uma panaceia do processo de tomada de decisão económico; se for associado a outros modelos tradicionais, a capacidade explicativa de ambos será superior.

Convergindo para o endividamento, estima-se que o crédito tenha tido uma maior expansão em Portugal no final de 1970. De acordo com as estatísticas do Banco de Portugal (2015), no final do primeiro trimestre de 2015 o endividamento dos particulares em Portugal estava nos 105,49% do seu rendimento disponível. É um valor elevado e que tem despertado uma maior preocupação e análise por parte de diferentes entidades. Como sugerimos anteriormente, este valor elevado de endividamento não pode ser só estudado recorrendo à teoria clássica.

Pegando nesta noção e na teoria do sistema dual descrito por Kahneman (2011), iremos explorar como é que a forma com o individuo se coloca na sociedade influencia o seu processo de tomada de decisão face ao crédito. Para isso, vamos contextualizar com os modelos teóricos da Economia Comportamental, e, posteriormente, definir e contextualizar o endividamento e os fatores que propiciam o incumprimento. Apesar do foco do trabalho estar no âmbito social, não é possível fazer uma separação

estaque dos fatores. Como tal, é importante analisar também a situação do crédito e alguns estudos que foram realizados neste âmbito em Portugal.

Para explorar a relação entre o endividamento e o estatuto social percecionado, utilizou-se um questionário desenhado para este propósito, mas que inclui medidas de outros estudos para avaliar as hipóteses que definimos. Para garantir que o questionário é robusto e de fácil interpretação pelos respondentes, realizámos um pré-teste. Utilizámos este questionário para testar quatro hipóteses: (i) de que forma é que o endividamento varia com o estatuto social percecionado, (ii) com as habilitações literárias, (iii) com o sexo e (iv) com a idade dos respondentes. Foi utilizada uma amostragem por conveniência.

Realizou-se uma análise bivariada e uma regressão Logit para validar as hipóteses formuladas, e uma análise de discriminantes para perceber que fatores distinguem os indivíduos sobre endividados. Neste sentido, dividiu-se a amostra em três grupos, com base no endividamento relatado.

O trabalho foi estruturado em três capítulos para além da introdução, conclusão e sugestões para investigação futura. No primeiro capítulo, procedeu-se à revisão de literatura sucinta sobre as temáticas relacionadas com a questão de investigação: a economia comportamental, a contabilidade mental e o estatuto social percecionado. Ainda neste capítulo, se procedeu também à revisão de literatura breve e sucinta sobre o endividamento e sobre endividamento, os seus determinantes e a caracterização deste em Portugal, recorrendo a informações do Banco de Portugal. No segundo capítulo, que se designou “*design* do estudo empírico”, apresentam-se as hipóteses de investigação, os métodos de tratamento dos dados e as descrições do instrumento de recolha de dados e da amostra *versus* população. Seguiu-se a apresentação e discussão dos resultados, tendo-se iniciado pela caracterização da amostra, seguida da análise bivariada, a regressão *Logit* ordinal e a análise discriminante. No último ponto, discutimos as conclusões dos resultados e os caminhos de investigação futuros, partindo destas mesmas conclusões.

1. Revisão de Literatura

1.1. Economia Comportamental

Desde sempre, que a economia e transações económicas são mediadas e realizadas por pessoas. Estas, à luz da teoria tradicional da economia são agentes maximizadores de resultados e maximizadores de utilidade – conhecidos como *Homo Economicus*; uma noção que ignora todo o conhecimento desenvolvido pelos psicólogos cognitivos e sociais (Thaler & Mullainathan, 2008)

Este ser que representa a teoria económica tradicional apresenta algumas limitações; principalmente três traços importantes, mas irrealistas: este *Homo Economicus* apresenta uma racionalidade absoluta, força de vontade absoluta e um egoísmo absoluto (Simon, 1957). No entanto, os estudos apontam para o contrário: os seres humanos não são computadores e possuem limitações sobre as alternativas em escolha, as relações entre os objetivos e as opções e o valor que cada objetivo possui (Simon, 1955). Partindo do trabalho de Herbert Simon Tversky e Kahneman (1973) desenvolveram uma teoria sobre o julgamento heurístico no processo de tomada de decisão; Como os indivíduos não conseguem ter acesso a toda a informação num processo de escolha, optam por basear as suas decisões nos vieses cognitivos que possuem, em detrimento de uma escolha puramente racional. Os autores descrevem várias heurísticas que o ser humano usa no processo de tomada de decisão: disponibilidade, representatividade e ajustamento e ancoragem (Tversky & Kahneman, 1974). Este modelo revelou-se adequado para explicar as opções tomadas pelos indivíduos em vários contextos: desde as sobrevalorizações da probabilidade de ocorrência de um fenómeno extremo (atentados terroristas)

(Lieder, Hsu, & Griffiths, 2014), ao Marketing - onde se definem mais heurísticas que podem ser utilizadas para compreender o comportamento do consumidor, tais como a heurística lexicográfica, de reconhecimento e algo a que os autores chamam heurística 1/N ¹ (Gigerenzer & Kurz-Milcke, 2007) e naturalmente ao campo das Finanças onde não só é utilizado para compreender o comportamento do

¹Está relacionado com a alocação ótima de recursos – mais concretamente que em caso de dúvida vamos dividir igualmente os recursos por vários destinatários (Gigerenzer & Kurz-Milcke, 2007).

investidor profissional, mas também do investidor individual (Chater, Huck, & Inderst, 2010; Duclos, 2014).

Apesar deste modelo heurístico estar bem fundamentado, existem alguns autores para quem o conceito de heurística, apesar de conveniente, é ao mesmo tempo demasiado abrangente e excessivamente específico - dificultando o processo de investigação empírica, isto é patente na diversidade de estudos e de resultados sobre o tema (Forbes, Hudson, Skerratt, & Soufian, 2015; Gigerenzer, 1996) É também um modelo criticado por pretender afastar-se da racionalidade desadaptada a um meio complexo e dinâmico, mas que ao mesmo tempo torna o individuo escravo das suas irracionalidades (Gigerenzer & Goldstein, 1996). Estes atalhos cognitivos estão integrados numa teoria mais abrangente que Kahneman (2011) inicialmente divulgou e que posteriormente foi utilizada por vários autores. Existem dois sistemas que estão envolvidos no processo individual de tomada de decisão.

1.1.1. Teoria do sistema dual

Construindo no modelo de julgamento heurístico e no trabalho que foi desenvolvendo Kahneman (2011) definiu um modelo de tomada de decisão baseado em dois sistemas: por um lado o S1 é o sistema mais rápido e de fácil acesso. Devido à velocidade de acesso, o S1 é o sistema mais eficiente estando sujeito às heurísticas que podem enviesar o processo de tomada de decisão. É aqui que está o conhecimento alojado na memória do decisor (Kahneman, 2011).

Por outro lado, existe o S2 que, apesar de mais lento, vai de encontro às questões mais complexas e que exigem uma interpretação do meio envolvente mais cuidadosa. Se por um lado o S2 controla o S1, por outro, a maior dificuldade de acesso em termos de recursos cognitivos, faz com que o S1 tome conta do processo de tomada de decisão mais frequentemente contribuindo não só com o conhecimento necessário, mas também com os enviesamentos cognitivos que o caracterizam (Kahneman, 2011). É devido ao S1 que a abordagem da maximização total da utilidade não pode prever com precisão o resultado de um processo de tomada de decisão: as heurísticas que o S1 utiliza, para apoiar o processo de decisão quando o individuo não tem acesso a toda a informação relevante, ou seja, tem que tomar uma decisão em incerteza (Kahneman, 2011).

Evans e Frankish (2009) também possuem um modelo dual de tomada de decisão que assenta nos mesmos princípios de Kahneman: um Sistema 1/Tipo 1 primitivo, rápido e muito pouco exigente em termos de recursos cognitivos, e um Sistema 2/Tipo 2 exclusivamente humano, mais sequencial e que necessita de mais recursos.

É importante referir que, apesar de parecerem independentes, ambos os sistemas operam em conjunto, influenciando-se mutuamente. No entanto, devido à maior rapidez e menor necessidade de recursos o Sistema 1 supera a operação do Sistema 2 (Evans, 2003; Kahneman, 2011). Finalmente, está ainda em discussão se o Sistema 1 opera, ou não, nos limites da consciência; é possível que os processos utilizados pelo S1 sejam conscientes e vulgarmente atribuídos à “intuição” (Evans, 2011).

1.1.2. Escolha intertemporal

Tal como postulado pela teoria da maximização da utilidade, o ser humano é um decisor racional e pretende maximizar a utilidade nos seus processos de tomada de decisão. Como tal, quando confrontado com um problema de duas ofertas que têm valores diferentes em diferentes alturas do tempo é esperado que este opte pela que lhe proporciona o resultado mais vantajoso (Varian, 2010).

O conceito de escolha intertemporal é, por definição, o impacto que uma escolha a determinada altura no tempo, tem num ponto (ou pontos) futuros no tempo (Loewenstein, Read, & Baumeister, 2003). Estas decisões podem ser relativas a várias escolhas como poupança, educação, exercício e até alimentação; ou seja, a, todas as escolhas que exijam aos decisores que façam compromissos em diferentes alturas no tempo (Loewenstein et al., 2003). Este compromisso é bem representado nos mercados de capitais: o consumidor tem que realizar uma escolha intertemporal que adequa a sua preferência de desconto temporal à taxa de juro oferecida; a opção escolhida deverá ser a que oferece uma taxa de juro superior à taxa de desconto (Loewenstein & Thaler, 1989). O que está implícito nesta ideia é que a taxa de desconto deveria ser relativamente constante entre consumidores e circunstâncias, implicando escolhas intertemporais semelhantes, no entanto, existem vários estudos que nos demonstram que esta taxa de desconto pode ser muito variável, ou seja, a taxa de desconto tanto pode ser muito elevada ou extremamente reduzida (Barsky, Kimball, Juster, & Shapiro, 1995; Leeter & Warner, 2001).

Detalhando esta questão, Brown, Ivković e Weisbenner (2015) identificaram uma relação entre alguns determinantes empíricos e o desconto temporal. De uma forma geral, quanto maior a liquidez que o indivíduo dispõe no momento e quanto mais confiança este tiver no futuro, menor será o valor do desconto. A liquidez revelou ser o fator mais importante na variação do desconto, contrariando os outros fatores. Assim, se o indivíduo tivesse pouco dinheiro aceitará a recompensa mais rápida, independentemente dos outros fatores (Brown et al., 2015).

Esta preferência aparentemente, pré-definida pelo presente, pode ser explicada, também, pela nossa neurofisiologia, dado que, quando recebemos algo com valor no presente, as áreas cerebrais responsáveis pela atribuição de valor e o pensamento introspetivo, sofrem uma ativação superior do que uma recompensa afastada no tempo. Foi também encontrada evidência que, caso o indivíduo esteja a imaginar uma cena que lhe seja familiar, é também atenuado o desconto de recompensas (Carter, Meyer, & Huettel, 2010; Sasse, Peters, Büchel, & Brassens, 2015).

Podemos concluir, que os eventos presentes são preferidos aos eventos futuros, mesmo que os últimos reservem um ganho ligeiramente superior. Isto contraria as teorias do desconto temporal que sugerem que este desconto é linear e estável: A preferência para receber 100€ daqui a uma semana ou 110€ daqui a um mês e uma semana, não será a mesma do que receber 100€ daqui a um ano ou 110€ daqui a um ano e um mês, apesar de a diferença entre as várias opções ser 1 mês.

1.2. Contabilidade Mental

A contabilidade mental é um conceito desenvolvido por Thaler (1985) que refere que os indivíduos separam o seu dinheiro e restantes ativos em categorias diferentes e com utilidades e focos temporais distintos. Naturalmente, esta separação tem impacto na forma como estes grupos de ativos são utilizados pelo indivíduo: alguns grupos são para ser gastos ou utilizados rapidamente e sem grande preocupação e outros para ser rentabilizados. Segundo Shefrin e Thaler (1988) a origem do ativo também tem impacto na forma como este é categorizado.

Em relação à forma como o indivíduo categoriza o valor de cada ativo, Thaler (1985) baseia-se no princípio da ancoragem:

- A criação de um ponto de referência que permite a concretização das perdas ou ganhos percebidos. As perdas e os ganhos são contabilizados de forma diferente: o autor refere que as perdas têm um impacto maior no valor do que os ganhos.
- Quando os resultados são agregados, com uma perda grande e um ganho reduzido, a segregação é preferível pois o valor negativo relativo à perda já está próximo no limite. Caso os valores de ganho e perda sejam semelhantes a consolidação é desejável, pois ocorre uma redução menor do valor; uma espécie de cancelamento da perda com o ganho.

A partir daqui Thaler (1985) sugere quatro princípios: segregar ganhos, integrar perdas, cancelar pequenas perdas com ganhos maiores e, finalmente, segregar perdas grandes de outros ganhos.

A forma como o indivíduo organiza estas “contas” é também ela alvo de falácias lógicas e viés cognitivos: por exemplo, em relação ao consumo de recursos - um indivíduo subvaloriza o valor de um recurso e portanto consome-o mais, caso a conta seja maior e cognitivamente mais acessível (Morewedge, Holtzman, & Epley, 2007; Prelec & Simester, 2001). Por exemplo, é natural que um consumidor gaste mais dinheiro e subvalorize o que está a consumir, quando faz um pagamento com um cartão de crédito do que com dinheiro.

1.3. Prova Social

Uma norma social é definida como uma expectativa comportamental ou um conjunto de regras dentro de um grupo de pessoas (Amâncio, 2006). Assim, em caso de dúvida ou ambiguidade, é mais seguro e menos exigente optar por seguir o que está instituído no grupo onde estamos inseridos, e fazer o mesmo que os outros elementos do grupo fazem - quando a maior parte das pessoas estão a fazer alguma coisa, é porque ela é correta. Segundo Cialdini (1984) é nesta circunstância de incerteza e dúvida individual que a prova social é mais forte quando o indivíduo não sabe o que fazer olha para o que o grupo está a fazer para regular as suas atitudes e comportamentos. Isto levanta uma questão

importante: durante este processo, em que o indivíduo procura o grupo para resolver a sua dúvida, os restantes elementos do grupo podem estar a fazer a mesmo. Cialdini (1984) refere-se a este fenómeno como “ignorância pluralística”.

Para além da incerteza, existem também condicionantes culturais à prova social: apesar de tanto a prova social, como a consistência com ações individuais anteriores serem importantes, Cialdini, Wosinka, Barret, Butner e Malgorzata (1999) concluíram que em sociedades mais individualistas², como os EUA o processo de tomada de decisão é mais afetado pelo que o indivíduo fez anteriormente do que pelas opiniões de membros do mesmo grupo. Por oposição, elementos de sociedades mais coletivistas colocam mais peso na prova social, recorrendo e valorizando muito menos as opções individuais passadas, mesmo tendo em conta os elementos mais individualistas dessas sociedades. Nestas sociedades, a norma da prova social está tão enraizada que até mesmo em circunstâncias de anonimato, os indivíduos optam por realizar tarefas que são esperadas pelos membros da sociedade onde estão inseridos (Bontempo, Lobel, & Triandis, 1990; Triandis, 1995). Não é que os membros de sociedades individualistas não sintam pressão social, apenas é preterida pela consciência individual. As normas sociais não são é tão importantes como as regras individuais.

Existe também a questão do estatuto social, que tem influência na força da prova social. Quando indivíduos de elevado estatuto social adotam um comportamento é expectável que outros que possuam menor estatuto adotem esse comportamento, devido à maior credibilidade atribuída a estes elementos; o conhecido papel dos ídolos. Compreensivelmente, este movimento é transversal quando aplicado a organizações: as decisões tomadas por organizações de estatuto superior são percecionadas como estando mais próximo do ideal (Bikhchandani, Hirschleifer, & Welch, 1992; Rao, Greve, & Davis, 2001). Esta necessidade de obter prova social não é apenas social – mas também neurofisiológica: num estudo recente, Schnuerch e Gibbons (2015) demonstraram que os sujeitos quando tomavam conhecimento que tinham realizado uma tarefa de acordo com uma maioria, eram ativadas áreas cerebrais associadas à recompensa e quando percebiam que a tarefa tinha sido realizada de uma forma oposta à maioria, a atividade nessas áreas de recompensa, diminuía.

1.4. Sobre-endividamento

1.4.1. Definição

O sobre endividamento carece de uma definição formal. Apesar de não existir um consenso declarado sobre a definição do que é exatamente sobre endividamento. Mais especificamente quais são os fatores

² Os princípios de sociedade individualista/coletivista foram popularizados por Hofstede e Minkov (2010), que nos anos 70 realizaram um estudo transcultural para caracterizar as sociedades de vários países. Esta caracterização dividia as sociedades em 6 dimensões, das quais uma delas é o individualismo - a preferência por um tecido social em que os indivíduos apenas se devem preocupar com eles próprios e com os que lhes são próximos. A antítese desta dimensão é o coletivismo.

que distinguem quem se encontra endividado de quem se encontra sobre endividado. Por exemplo Dearden, Goode, Whitfield e Cox (2010) optaram por questionar os indivíduos que estavam a avaliar sobre o que era para eles sobre endividamento e assim aproveitar as opiniões destes para construir a definição de sobre endividamento. Para a maior parte dos respondentes a sua definição de sobre endividamento estava relacionada com a sua própria história de dívida. No entanto, a maior parte dos relatos refere que a dívida é uma parte integrante do crédito e que o sobre endividamento ocorre quando se deixa de garantir o pagamento desses créditos (Dearden et al., 2010).

Na ressaca da crise de 2008, a Comissão Europeia produziu um relatório em que define o sobre endividamento como uma pessoa ou um agregado familiar que não consegue garantir o suprimento das suas necessidades financeiras, para com os seus credores recorrendo aos seus recursos atuais ou que possam ser obtidas num futuro próximo. De uma forma mais objetiva, quando o indivíduo declara não conseguir pagar as suas obrigações, como renda, água e eletricidade devido a encargos com dívida, sejam estes previstos ou não (European Commission, 2010).

Anderloni e Vandone (2010) definem dois tipos de sobre endividamento, de acordo com a origem do mesmo: ativo e passivo. Passivo, quando as dificuldades financeiras são resultantes de fatores imprevistos e externos ao indivíduo, que eliminam a sua fonte de rendimento e precipitam o endividamento. Ativo é quando o endividamento resulta de opções individuais e que criam compromissos insustentáveis para o endividado – tradicionalmente associado ao consumismo e estilo de vida. Resumindo, um endividamento ativo depende de um estilo de vida desadequado das capacidades financeiras. Por outro lado, o endividamento passivo é decorrente de fatores externos imprevisíveis que precipitam o endividamento, tais como uma situação de desemprego imprevista ou um problema de saúde grave, que implique uma despesa superior ao previsto.

Disney, Bridges e Gathergood (2008) exploraram uma definição de sobre endividamento baseada em indicadores objetivos, como por exemplo “Indivíduos gastarem mais de 50% do seu rendimento líquido em todos os pagamentos de empréstimos” e “Indivíduos possuem 4 ou mais créditos ativos” (p. 12). No entanto os autores concluem que esta abordagem não é adequada pois apenas avalia o sobre endividamento ao nível do indivíduo em vez do agregado e as definições utilizadas em vários indicadores, como por exemplo “bancarota” são de índole legal e legislativa e que não vão de encontro à “tendência subjacente” (Disney et al., p.13, 2008).

Independentemente da origem, a tônica subjacente é que é um processo eminentemente irracional: Nofsinger (2012) refere que o sobre endividamento é um resultado da sobre confiança em cenários nos quais as probabilidades de sucesso não foram devidamente avaliadas, causando um otimismo exacerbado. Este otimismo pode conduzir a sobre endividamento e que mais tarde, a um nível macrossocial, desempenha um papel importante nos ciclos de depressão económica.

1.4.2. O sobre endividamento em Portugal, em números – Evolução recente.

Apesar de nos últimos anos, este tema ter sido abordado com mais cuidado, é um tema ao qual não foi dedicada muita atenção no passado. Desta forma, algumas estatísticas e estudos têm pouca

profundidade cronológica e capacidade de generalização. Esta situação faz com que não seja possível avaliar com rigor o número de sobre endividados e as suas características apenas tornando possível uma aproximação com indicadores indiretos.

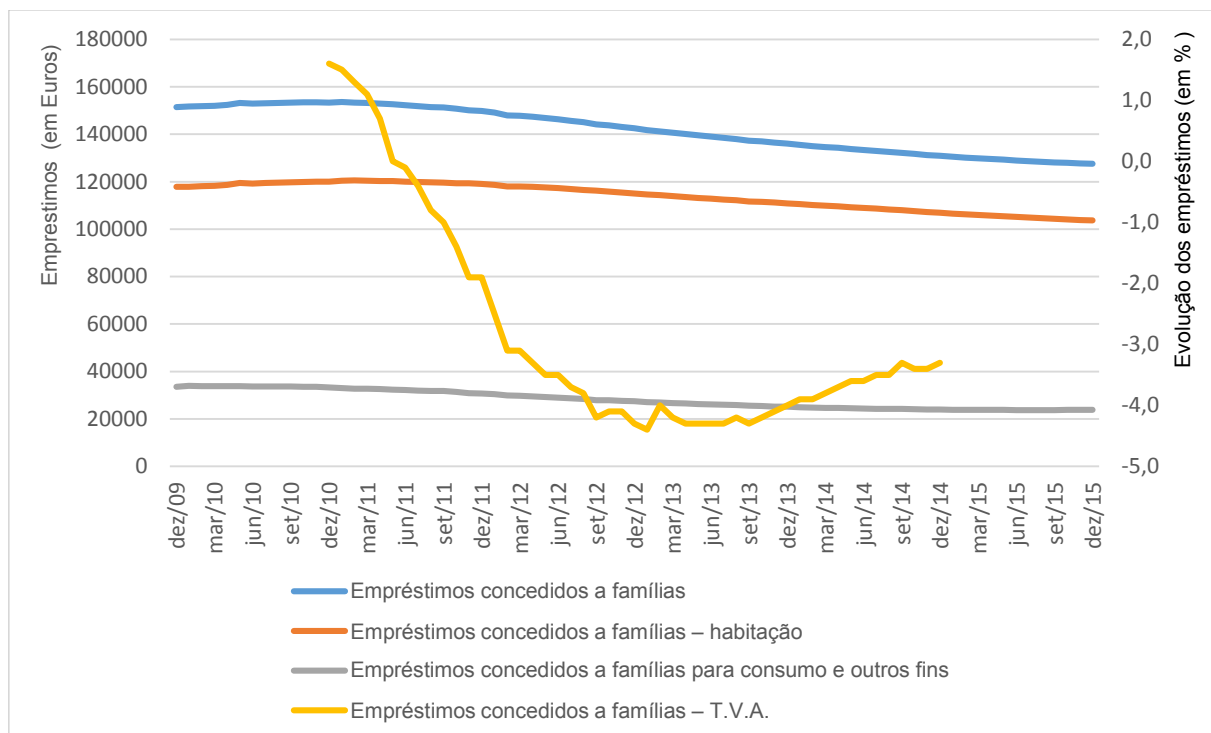


Ilustração 1 - Cronologia dos empréstimos concedidos a famílias (2009-2015)

(Fonte: Banco de Portugal, 2015a)

Como podemos verificar na Ilustração 1, o volume dos empréstimos concedidos às famílias portuguesas, tem vindo a diminuir desde 2009. Apesar das taxas de juro terem sido reduzidas em 2010, isso não deve justificar o ligeiro aumento, pois estas foram mantidas historicamente baixas até à atualidade, e o que se verifica, é uma diminuição nos empréstimos concedidos. Isto pode ser um risco, pois tendo em conta que a maior parte do crédito obtido pelas famílias é para habitação, quando as taxas de juro começarem a subir os encargos vão aumentar, aumentando o risco de incumprimento (Banco de Portugal, 2015b). É possível que esta diminuição tenha sido causada pela falta de confiança de ambas as partes. Por um lado, dos consumidores que subscrevem menos créditos e, por outro lado, das instituições financeiras que fornecem menos crédito. No entanto, essa situação está a alterar-se

pois a aquisição de bens duradouros e o consumo privado estão a aumentar, o que reflete um ligeiro aumento de confiança dos consumidores (Banco de Portugal, 2015b).

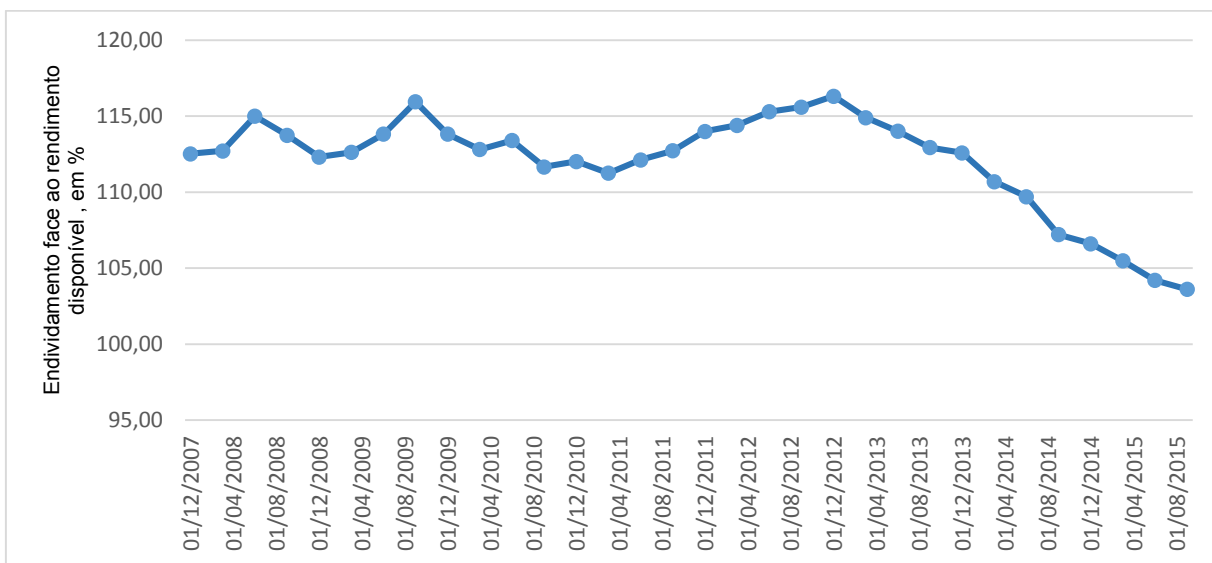


Ilustração 2 - Cronologia da dívida total face aos rendimentos disponíveis (2007-2015)

(Fonte: Banco de Portugal, 2015a)

Apesar da redução dos empréstimos contratados, o endividamento face ao rendimento disponível continua muito elevado (ver Ilustração 2). Apesar de a tendência ser de amortização, esta taxa de endividamento continua a ser uma das mais elevadas da Euro Área (European Central Bank, 2015). De acordo com o relatório de estabilidade financeira do Banco de Portugal é possível que, no futuro, a quantidade de créditos concedidos aumente devido à maior disponibilidade das instituições financeiras para conceder empréstimos e do aumento na compra de bens duradouros, como automóveis Banco de

Portugal, 2015b). Este aumento de confiança, pode inverter a tendência ligeiramente descendente que se vinha a verificar.

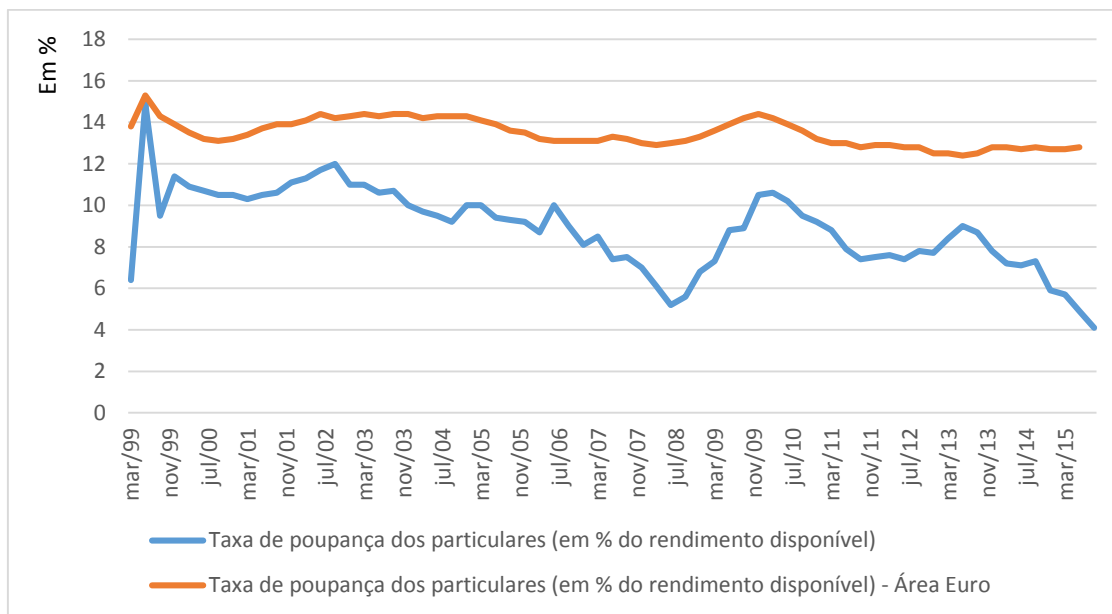


Ilustração 3 - Taxa de poupança dos particulares: Portugal versus Área Euro (2008-2015)

(Fonte: Banco de Portugal, 2015a)

Se o endividamento é tão elevado, é expectável que a taxa de poupança seja relativamente reduzida. Se se comparar com a restante Euro Área percebe-se que é bastante menor e que tem vindo a diminuir (ver Ilustração 3). Obviamente, estes valores reduzidos de poupança diminuem a resiliência dos particulares em caso de imprevistos, tais como o desemprego, obrigando-os a recorrer ao endividamento para fazer face às despesas correntes (Banco de Portugal, 2015b; European Central Bank, 2015). Assim, esta combinação de baixos rendimentos, elevado endividamento e reduzida poupança, tornam os Portugueses bastante suscetíveis ao sobre endividamento e possível

incumprimento, que gera consequências, não só para os visados, mas para a sociedade em geral, pois é um problema sistémico.

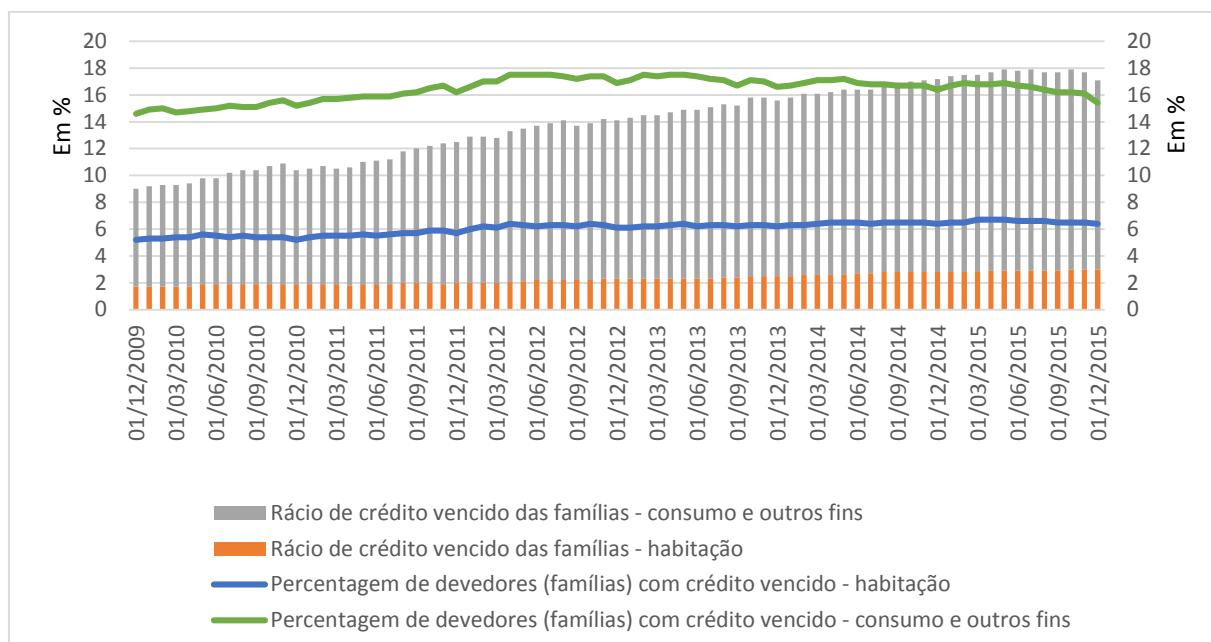


Ilustração 4 - Série cronológica do crédito vencido das famílias portuguesas (2009-2015)

(Fonte: Banco de Portugal, 2015a)

Apesar do volume de empréstimos concedidos, maioritariamente, para habitação deve-se notar que as famílias entram em incumprimento nos créditos ao consumo e restantes empréstimos, numa proporção maior do que no crédito à habitação (ver Ilustração 4). O incumprimento no crédito a habitação tem-se mantido estável desde 2009, por oposição aos outros empréstimos, no qual o incumprimento tem vindo a aumentar, para cerca do dobro.

1.4.3. Motivações possíveis para o endividamento

Apesar de as definições de sobre endividamento abrirem as portas para alguns dos possíveis motivos para o sobre endividamento, é um tema que é necessário aprofundar. Para as explorar, vamos partir das duas categorizações de endividamento: passivo e ativo; passivo enquanto consequência de circunstâncias externas e ativo enquanto ato deliberado de endividamento, para o cumprimento de objetivos individuais.

1.4.3.1. Fatores externos

De acordo com o estudo de Frade, Lopes, Jesus e Ferreira (2008), os técnicos que acompanharam os processos dos indivíduos que fizeram parte do estudo, reportaram três principais causas para a condição de sobre endividados: (i) pagar outras dívidas (45,2%), (ii) aceder a bens essenciais devido à

saturação do rendimento disponível (31,4%) e (iii) dificuldades financeiras momentâneas (28,1%). A partir daqui, pode-se assumir que o motivo mais imediato para a o sobre endividamento é a diminuição do rendimento disponível, pois não só é o principal fator para justificar a situação, como aparenta ser uma relação independente dos níveis de rendimento apresentados pelo endividado. Obviamente, quanto mais dívidas acumuladas um indivíduo ou sociedade possuir, mais dificuldade terá em lidar com este choque, entrando assim numa situação de sobre endividamento e possível incumprimento. Tal é uma questão relevante, uma vez que o desemprego é popularmente apresentado como uma das principais causas para o choque financeiro que despoleta o sobre endividamento (Frade et al., 2008). O desemprego causa uma perda abrupta de rendimento, o que coloca o indivíduo em risco elevado de sobre endividamento. No entanto, o relatório da Comissão Europeia esclarece que uma proporção significativa dos sobre endividados que sofrem esta perda abrupta de rendimento, na maior parte dos países da União Europeia (UE), o rendimento disponível já era relativamente reduzido antes da perda de rendimento. Isto significa que os problemas associados à acumulação de dívidas já existiam antes do choque e subsequente perda de rendimento (European Commission, 2010). Segundo o mesmo relatório apenas cerca de 16% dos indivíduos com baixos rendimentos, em Portugal, e que se encontravam sobre endividados, apresentaram uma redução dos seus rendimentos. Mais uma vez esta estatística suporta a noção de que uma quebra de rendimentos, apesar de importante, não é condição essencial para o sobre endividamento, sendo muito mais relevante o facto de já existir um rendimento disponível relativamente reduzido e que já está a ser consumido com amortização de dívidas.

Em relação a esta diminuição de rendimento, Karen e Kempson (1994) defendiam uma proposta ousada, relacionada com o seu trabalho em endividados com cartões de crédito. Estes defendem que esta diminuição do rendimento provoca sobre endividamento, pois a maior parte dos indivíduos que sofrem a diminuição de rendimentos, optam por o suplantar com créditos pessoais, para não terem que modificar os seus hábitos de consumo. Assim, no curto-prazo não necessitam de diminuir a despesa.

Nos fatores externos, Schicks (2010) refere ainda o ambiente institucional e legal, como causas do sobre endividamento, cuja relação é ambivalente, uma vez que tanto pode aumentar o risco de sobre endividamento, como o diminuir. Alguns fatores relacionados são a informação de mercado que está disponível aos consumidores, a capacidade do sistema judicial e as opções informais existentes no mercado de crédito (Anderloni & Vandone, 2010). Schicks (2010) também refere que instabilidade macroeconómica, pode precipitar o sobre endividamento dos clientes das instituições de crédito. No entanto, esta volatilidade macroeconómica enquadra-se no cenário de “choque externo” referido anteriormente: um cenário macroeconómico adverso pode precipitar uma perda abrupta e não planeada de rendimento, o que pode causar a referida acumulação de dívidas.

É pertinente avaliar também, de uma perspetiva sociológica, alguns dos motivos para o sobre endividamento. Alguns sociólogos estabelecem uma relação causal entre uma pressão social de uma

denominada “cultura do consumo” - que é característica de uma sociedade de consumo³ - e os níveis de endividamento individual – nestas sociedades o consumo deixa de ser apenas uma função social de obtenção de bens necessários à sobrevivência, para se tornar numa identidade social. A partir daí é tanto mais normativo um membro dessa sociedade quanto mais consumir, causando uma espiral ascendente de endividamento nessa sociedade (Burton, 2008).

1.4.3.2. Fatores internos

É complexo criar relações entre os fatores intrínsecos ao indivíduo e que causem sobre endividamento. De acordo com Frade et al. (2008) em Portugal, a má gestão das finanças pessoais é um dos principais motivos para as situações de sobre endividamento que os indivíduos apresentaram; ou seja, uma questão de autodisciplina e conhecimento na aquisição dos créditos, para a gestão das despesas do dia-a-dia. No entanto, estes indivíduos apontavam as causas da circunstância desfavorável a fatores externos, o que de facto não é incorreto, mas que acaba por ser uma mitigação do verdadeiro problema. Como já foi referido, os choques externos precipitam os indivíduos para as teias do sobre endividamento, mas de facto, os problemas financeiros já existiriam.

Gathergood (2012) concluiu que existe uma forte relação entre esta contratação abusiva de créditos e o autocontrolo na aquisição de bens e serviços, de consumidores no Reino Unido. Apesar da literacia financeira ser um preditor popular para os legisladores, o autor obteve evidência de que o autocontrolo tem um papel mais importante na aquisição de múltiplos créditos, o que aumenta o risco de sobre endividamento.

Para além da questão do autocontrolo, existem determinadas inclinações cognitivas a que os indivíduos estão sujeitos. Tal como referimos anteriormente, o ser humano toma decisões com o propósito de obter a máxima utilidade, mas em circunstâncias limitadas e sem acesso a toda a informação relevante, é natural que as decisões acarretem consequências imprevistas. Por exemplo, é comum os indivíduos que contratam crédito subestimarem as probabilidades de certos eventos que podem por em causa a qualidade do crédito que estão a contratar. Principalmente, se os indivíduos viverem numa situação prolongada de relativa pouca liquidez, uma vez que o permanente foco no dia-a-dia e na resolução de problemas, cria uma concentração exacerbada no curto-prazo e que tem impacto na capacidade de planeamento e da avaliação de recompensas a médio e longo-prazo (Kilborn, 2010; Schicks, 2010). Obviamente, quanto menor for o rendimento destas pessoas, menor será este equilíbrio intertemporal da utilidade.

Mas, é importante distinguir, que não é apenas o facto de o rendimento ser baixo que coloca os indivíduos em risco, a desigualdade percecionada é também um dos motivos para o endividamento

³ Sociedade de consumo: sociedades industriais avançadas em que a prosperidade económica se deve em grande parte ao consumo de bens e serviços, pela maior parte da população. O que domina é a produção em série por oposição à produção artesanal (Burton, 2008).

abusivo, em particular nos casos em que os indivíduos se sentem mais preocupados com esta desigualdade de rendimentos. Estas pessoas revelaram mais tendência para o sobre endividamento do que os indivíduos a quem esta diferença, pelo menos explicitamente, não era tão preocupante (Lea, Webley, & Walker, 1995). Aparentemente, a desigualdade não estava correlacionada com o rendimento; os endividados problemáticos, como o estudo os designava, faziam parte das várias classes de rendimento.

1.4.3.3. Características sociais e demográficas

Os vários fatores que enunciamos, organizam-se em várias condições sociais e demográficas. Apesar de ser difícil imputar-lhes uma relação de causa-efeito, são uma forma relativamente imediata de avaliar que populações se encontram em risco de sobre endividamento. De acordo com o relatório da Comissão Europeia (2010) as populações jovens, com dois ou mais dependentes, divorciados e com empréstimo para habitação própria, são as que se encontram em maior risco de entrar numa situação de sobre endividamento; independentemente dos rendimentos que apresentam. O relatório avalia também a situação laboral, mas nenhuma das situações apresentou diferenças significativas. Existe, também, uma divergência entre este relatório e o estudo de Lea et al. (1995), em que encontraram evidência de que os indivíduos com habitação própria, estavam em menor risco de sobre endividamento. É de salientar que o relatório da Comissão Europeia compara os indivíduos com habitação própria, mas hipotecada e os que não possuem habitação própria e que ou é alugada, ou não têm encargos com a mesma.

Schicks (2010) enriquece estas questões sócio-demográficas, referindo que quanto mais jovens forem os dependentes e quanto mais reduzido for o nível de escolaridade, maior é o risco de os endividados entrarem numa situação de sobre endividamento.

1.4.4. Impactos do sobre endividamento na sociedade Portuguesa

A tendência da subavaliação do fenómeno do sobre endividamento que existe internacionalmente, também se verifica em Portugal. A escassez de informação fiável sobre quem são, que tipo de agregado e as consequências do endividamento excessivo no nosso País, torna difícil a generalização dos vários estudos que existem para a restante população, conforme foi referido no estudo de Frade et al., (2008). Partindo daqui, as autoras realizaram este estudo com o intuito de traçar um perfil do sobre endividado português. Este não difere muito do obtido pelos vários estudos internacionais referidos, são em geral homens, casados com filhos, empregados por conta de outrem e que pertencem a um agregado com um rendimento entre €500 e €1500. No entanto, quem é mais ativo no mercado do crédito são os agregados com maiores rendimentos (Costa & Farinha, 2012). Apesar disso, não são estes agregados que se encontram mais endividados, em similaridade com os estudos que já referidos. Os sobre endividados portugueses possuem ainda vários créditos, incluindo o da habitação e, após um choque financeiro, tipicamente desemprego, entram numa situação de sobre endividamento. Se por um lado, os inquiridos referem que se endividaram para adquirir bens essenciais e fazer face às dificuldades

apresentadas, como já se referiu, os técnicos que os acompanharam referem a dificuldade na gestão do orçamento doméstico.

Finalmente, existe uma diferença entre populações que residem no litoral e/ou próximo dos principais centros urbanos, em comparação com os residentes no interior do país e áreas mais rurais. Como é expectável, os residentes em áreas urbanas apresentaram maior incidência de situações de sobre endividamento (Costa & Farinha, 2012). Não ficou claro no estudo, se este aumento se deveria também à maior parte da população se encontrar concentrada nos centros urbanos e litoral.

2. Desenho do Estudo Empírico

2.1 Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação

O objetivo geral deste estudo é perceber a relação existente entre o estatuto social percecionado e a propensão para o sobre endividamento, relativo à aquisição de bens de consumo. Como percebemos, pela revisão apresentada esta relação não tem uma fundamentação teórica extensa; no entanto existem vários trabalhos que nos remetem para o aprofundamento desta relação.

Face ao objetivo proposto e à revisão de literatura efetuada, formularam-se as seguintes hipóteses de investigação:

H1: Indivíduos que se percecionam como pertencendo a um estatuto social inferior, apresentam maior propensão para sobre endividamento.

É importante referir, que com o intuito de tentar simplificar esta dissertação, o estatuto social que é aqui avaliado é o percecionado pelos sujeitos e não o estatuto social em que outros grupos colocam o sujeito, enquanto parte integrante dos estudos da identidade social. Como em todos os fenómenos sociais, ambos estão interligados, mas o que se pretende é a perceção do individuo sobre o seu próprio estatuto social (Amâncio, 2006).

Assim, o estatuto social é a proeminência, respeito e influência de que os indivíduos beneficiam aos olhos dos outros (C. Anderson, Srivastava, Beer, Spataro, & Chatman, 2006). Esta dinâmica é tão importante para a organização da nossa sociedade que os indivíduos que pretendem obter um estatuto social superior, de uma forma considerada ilegítima pelos membros de um grupo externo ao grupo de

pertença, estes indivíduos incorrem em menores valores de aceitação social. No entanto, os indivíduos parecem revelar uma percepção adequada do estatuto social, que lhes é atribuído pelos outros (Anderson et al., 2006; Wood, 1998).

Para explorar a nossa hipótese é necessário encontrar uma ligação entre o endividamento e o estatuto social percebido: Martineau (1958) argumenta que todos os elementos de todas as classes sociais, consomem; e como tal apenas o que consomem varia e serve para demonstrar esse estatuto. O autor não contempla as questões da mobilidade social. Estas aquisições de bens e serviços aparentam ser uma estratégia válida de pessoas de classes sociais inferiores, ascenderem na hierarquia social, principalmente através do uso de crédito ao consumo (Dwyer, McCloud, & Hodson, 2011). No entanto, estudos feitos na Índia, uma sociedade conhecida pela sua sociedade de castas, revelaram que existia uma relação entre o conhecimento financeiro e a posição relativa da casta em que os indivíduos se inseriam: o conhecimento financeiro, era maior nas castas superiores e relativamente pobre nas castas mais baixas (Bönte & Filipiak, 2012).

No entanto, segundo Gathergood (2012) a literacia financeira, parece ser um preditor fraco do sobre endividamento dos consumidores: este autor encontrou uma relação forte entre a capacidade de autocontrolo dos consumidores e a quantidade de dívida ao consumo que acumulavam. É um argumento interessante sobre a força de fatores sociais sobre fatores formais que a teoria tradicional económica defende (conhecimento total e maximização da utilidade). Apenas por curiosidade, Kilborn (2010) realiza uma interessante comparação entre as medidas de prevenção de sobre endividamento instauradas pelos Governos de vários países, e conclui que aqueles que obtiveram mais sucesso no controlo desta dinâmica foram os que adotaram uma abordagem de índole mais social.

H2: Indivíduos mais jovens apresentam maior propensão para o sobre endividamento.

Em relação a esta hipótese, a literatura demonstrou-nos resultados ambíguos. Um dos factos apontados para esta ambivalência, pode estar relacionada com um fator metodológico: que o sobre endividamento é tradicionalmente medido ao nível do agregado familiar e não especificamente ao nível individual (European Commission, 2010). Assim, o estudo de sobre endividados, com base no inquérito da DECO, a faixa etária que regista maior incidência de endividamento é a que compreende os indivíduos entre os 30 e os 39 anos (31,6%) (Frade *et al.*, 2008). O próprio relatório da Comissão Europeia, encontrou evidência também neste sentido, mas com uma tónica diferente: se considerarmos que o agregado familiar é exclusivamente composto por adultos, então a faixa etária que apresentou uma maior proporção de sobre endividamento, foi a que contempla os indivíduos entre 25 e 39 anos; se o agregado familiar incluir menores, então a maior proporção é até aos 15 anos de idade (European Commission, 2010). Naturalmente, os menores não podem contratar créditos. Estes números significam que os agregados familiares com crianças, apresentaram uma proporção ligeiramente superior de endividamento. Poderá ser uma linha de investigação relevante, mas que fica fora do nosso âmbito.

Ainda na realidade portuguesa, um estudo sobre o endividamento das famílias portuguesas, encontrou uma relação negativa entre a idade e o endividamento das famílias: ou seja, à medida que a idade médias das famílias analisadas ia aumentando, o valor das várias dívidas contraídas ia diminuindo (Costa & Farinha, 2012).

H3: Indivíduos do género “Feminino” têm maior propensão para o sobre endividamento.

Partindo novamente do inquérito da DECO, os indivíduos do género feminino foram os que registaram maior incidência de casos de sobre endividamento (55%) (Frade et al., 2008). Aprofundando as raízes destas diferenças, encontramos evidência para a questão da literacia financeira. Vários estudos corroboraram esta noção que o sobre endividamento é superior no género feminino, devido à inferior literacia financeira não só objetiva, mas também percecionada (Drolet, 2016; Schicks, 2010). No entanto, é importante salientar que nos casais heterossexuais, a maior parte das vezes, a gestão financeira de longo prazo é efetuada pelo parceiro masculino. O estudo realizado por (Costa & Farinha, 2012) para o Banco de Portugal, relativamente a esta temática, concluiu que esta variável não é preditora do número de créditos que um agregado familiar possui. Obviamente isto não significa que o sobre endividamento não seja mais prevalente no género feminino. Como tal, e segundo os estudos anteriormente divulgados testamos a hipótese de que existe maior risco no género feminino para o sobre endividamento.

H4: Indivíduos com menos literacia formal têm maior propensão para sobre endividamento

De acordo com a literatura esta é uma das variáveis sócio demográficas que os vários estudos suportam de uma forma generalizada: existe uma correlação forte e negativa entre a escolaridade e o endividamento dos indivíduos ou famílias, ou seja, quanto mais escolaridade de um indivíduo ou agregado familiar, menor a propensão para endividamento (Bönte & Filipiak, 2012). Alguns autores consideram, que existe nesta relação um fator moderador: a literacia financeira; com a mesma orientação que a escolaridade: quanto mais literacia financeira, menor propensão para o endividamento; este efeito foi observado em várias sociedades ocidentais, em que os mercados possuem estruturas e produtos financeiros bastante desenvolvidos (Grohmann, Battistella, & Radons, 2012; Lusardi & Tufano, 2009; Schicks, 2010). Mas a relação aparenta ser transversal em várias culturas e países do mundo, apesar de a literacia financeira ser considerada relativamente reduzida em termos globais. Principalmente nos considerados “grupos de risco” para o endividamento: mulheres e jovens (Lusardi & Mitchell, 2011).

Neste âmbito, é útil aproveitarmos o trabalho que o Banco de Portugal desenvolveu com o Inquérito à Literacia Financeira, que envolveu cerca de 2000 respostas e que segundo os autores do relatório é estatisticamente representativo da população Portuguesa. Este projeto permitiu criar *clusters* com base na Literacia Financeira da amostra. Foram obtidos dois *clusters*: um com indivíduos de literacia

financeira elevada e outro *cluster* com literacia financeira reduzida (Banco de Portugal, 2011). Este estudo foi descritivo e não pretende estabelecer relações entre nenhum dos fatores do endividamento da população (Banco de Portugal, 2011). Detalhando, os indivíduos que apresentavam maior literacia financeira, revelavam maior escolaridade, na sua maioria tinham hábitos de poupança ou pelo menos revelavam interesse em fazê-lo e reportavam um esforço financeiro com créditos relativamente menor, apesar de este último dado não ser estatisticamente significativo (Banco de Portugal, 2011). Como já verificamos, estes fatores diminuem o risco de incorrer em sobre endividamento. Ao contrário de outros estudos que referimos previamente, não foi encontrada nenhuma diferença significativa entre a literacia financeira e o género do entrevistado.

2.2 Descrição do Instrumento de Recolha de Dados

Para testar as hipóteses que propusemos, optamos por utilizar um questionário criado para efeito, baseado noutros já utilizados em estudos com um objetivo principal diferente. O questionário utilizado para obter os dados encontra-se dividido em três secções (este está disponível no Apêndice I):

Uma secção para recolha dos dados sociométricos, como idade, género, escolaridade, estado civil, região de residência agregado familiar e situação laboral. Esta primeira secção foi desenhada para apoiar nas respostas de género, literacia e faixa etária, mas também para suportar as outras hipóteses. Esta secção tem por base os vários questionários criados sobre o tema.

Uma segunda secção que avalia o sobre endividamento, em que se utiliza o mesmo método que Gathergood (2012): a utilização de indicadores de sobre endividamento que denotem incumprimento. Apesar de o incumprimento não ser causa necessária para o sobre endividamento, o autor sugere que podem existir famílias que esperando rendimentos futuros, necessitem de incorrer num elevado nível de endividamento em relação ao seu rendimento atual. Daí a relevância de considerar o incumprimento (Gathergood, 2012). Tal como no estudo, respostas à alínea 5 ou 6 vão de encontro à definição de sobre endividamento. No entanto, o indivíduo encontra-se mais endividado quanto mais elevado for o valor da resposta. Esta forma de avaliação é vantajosa, pois permitiu-nos utilizar métodos estatísticos mais poderosos para o tratamento e avaliação dos dados obtidos. Foi também necessário adaptar a tradução dos itens, para uma forma que permitisse uma compreensão mais alargada e que respeitasse a privacidade dos respondentes, pois este é um tema sensível (Moreira, 2004).

A terceira secção é composta pela avaliação do estatuto social percecionado. Para o avaliar, pretendemos utilizar a “*MacArthur Scale of Subjective Social Status*”. Este instrumento avalia a perceção do indivíduo do seu estatuto social, pedindo-lhe para definir o seu estatuto social, numa escada numerada de 1 a 10. O instrumento divide a avaliação em dois momentos: a avaliação do sujeito na sociedade em geral, e a avaliação do sujeito, enquanto membro da sua comunidade (Adler & Stewart, 2007). De acordo com os autores da escala, os fatores mencionados como principal origem do estatuto

social percebido são a riqueza material (mais de 90%). Os fatores seguintes seriam a ocupação e educação. E aqui reside uma das principais críticas a esta escala: não é claro se estes fatores são referidos pelo facto de serem exatamente uma das preocupações dos sujeitos analisados ou se a descrição que é apresentada aos sujeitos os ancora nestes temas. Por exemplo, fatores mais individuais como saúde, espiritualidade e ética foram muito menos referidos, quando também têm impacto considerável na forma como o individuo se posiciona na sociedade (Adler & Stewart, 2007). De acordo com um estudo longitudinal realizado no Brasil, a escala de sociedade revelava uma boa fiabilidade, por

oposição à escala comunitária que se revelou menos fiável (Camelo, Rodrigues, Giatti, & Barreto, 2012). Dessa forma, optou-se por colocar uma escala relativa, apenas, a posição do indivíduo na sociedade.

Para poder avaliar a capacidade de resposta e potenciais melhorias e ajustes que fossem necessários, optamos por realizar um pré teste do instrumento. Este foi realizado a 21 indivíduos com diferentes níveis de escolaridade e etários. As estatísticas descritivas desta amostra estão no Apêndice II. Com base no referido pelos indivíduos desta amostra, procedemos às seguintes alterações no questionário:

1. Alteração da granularidade da questão de Rendimento Familiar de Anual, para. Mensal - A maior parte dos respondentes sentiu-se mais familiarizado com este tipo de granularidade na avaliação do rendimento.
2. Aumentar o número de opções na questão do Rendimento Familiar - as respostas que obtivemos revelaram um a concentração elevada de respostas na mesma categoria que discriminava pouco os valores do rendimento familiar. Dessa forma, diminuámos a amplitude da categoria das respostas, aumentando as opções, para que a possibilidade de resposta fosse mais detalhada.
3. Expandir as possibilidades no estado civil - apesar de na literatura não termos encontrado evidência, de diferenças no endividamento de Casados *versus* União de Facto, optamos por colocar estas opções por uma questão de clareza para quem responde. Mantivemos apenas as duas opções por dois motivos: não pretendemos testar nenhuma hipótese com base no estado civil dos respondentes e como vimos, existe variação no endividamento se os indivíduos vivem com um cônjuge ou não. Assim, optamos por duas categorizações com descrições mais completas.

2.3 População *versus* Amostra

O universo da amostra, em conformidade com o objetivo da dissertação, é composto por famílias ou indivíduos que cumpram os requisitos mínimos para a aquisição de crédito ou de qualquer outro tipo de dívida, ainda que não as detenham, o único critério é que sejam elegíveis para obter crédito. Mais especificamente, que sejam adultos (Idade superior a 18 anos).

A amostra foi obtida pela distribuição pessoal do questionário e pela disponibilização dos questionários numa plataforma *online* de preenchimento de questionários. Por esta razão, a amostra não é considerada probabilística, mas de conveniência, e, como tal, as conclusões não podem ser generalizáveis à população portuguesa e só podem ser retiradas conclusões para a amostra aqui avaliada. (Easterby-Smith, Thorpe, & Lowe, 2002). A amostra foi maioritariamente recolhida no polo da Maia da Sonae SGPS, por razões de conveniência.

2.4 Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados

Apesar de existir bastante literatura relevante sobre esta temática, a desagregação e ausência de dados estatísticos regulares sobre este assunto, torna a generalização dos resultados dos vários estudos, difícil. Devido a constrangimentos metodológicos e temporais, este estudo é essencialmente de caráter exploratório, apesar do estabelecimento de algumas correlações entre as várias dimensões.

Para testar as hipóteses e descrever a amostra obtida, foram utilizadas várias técnicas estatísticas multivariadas, utilizando o *software IBM SPSS* e *STATA*. Com este intuito decidimos realizar uma análise bivariada para avaliar se ambas as variáveis estão relacionadas entre si e qual é a força e dessa relação. Este coeficiente é sempre um valor entre 0 e 1, em que 0 é ausência de correlação e 1 é correlação perfeita. Quanto maior for o valor do coeficiente mais forte é a associação entre as variáveis. É importante sublinhar que correlação não é causalidade. Ou seja, apesar de existir correlação forte entre duas variáveis, isto não significa que a causa de variação de uma seja a outra; apenas nos diz que existe uma associação linear entre ambas as variáveis – onde está presente uma também está a outra ou vice-versa (Marôco, 2014). Partindo destes testes, pretendemos analisar de que forma é que as variáveis que medimos na nossa amostra predizem o endividamento. Nesse sentido, realizamos uma regressão logística que nos permite obter a probabilidade de que várias variáveis independentes preveem uma variável dependente nominal. Utilizamos este procedimento pois não é previsível que a relação entre as variáveis dependentes e independentes seja linear (D. Anderson, Sweeney, & Williams, 2011). Aplicando às nossas variáveis, o procedimento que vamos utilizar é uma generalização da regressão logística – a regressão ordinal que é utilizada para variáveis dependentes com características ordinais. Os pressupostos são os seguintes: i) A variável dependente é ordinal, não existe multicolinearidade⁴ entre as variáveis independentes e ii) a influencia das variáveis independentes na sua percentagem da dependente são proporcionais. Optamos por este procedimento em detrimento da

⁴ Multicolinearidade: duas ou mais variáveis dependentes possuem uma correlação elevada entre si. Apesar de não afetar diretamente o poder preditivo do modelo, afeta os cálculos realizados envolvendo os preditores individuais.

regressão *logit* multinomial pois esta mantém a ordem de grandeza da variável dependente o que torna a posterior análise mais interessante (Agresti, 1996).

Finalmente, é importante avaliar para a nossa amostra quais os fatores que distinguem o grupo de indivíduos que se encontram e condição de sobre endividamento, dos que não se encontram neste estado. Para isso, dividimos a amostra em três grupos:

- Grupo I – Indivíduos que reportaram não estarem com dificuldade no pagamento de contas e obrigações com créditos.
- Grupo II – Indivíduos que apresentam dificuldades de algum tipo no pagamento de contas e obrigações com créditos, mas que não entraram em incumprimento de algum dos dois.
- Grupo III – Indivíduos que apresentam dificuldades de algum tipo no pagamento de contas e obrigações com créditos e que em alguma altura entraram em incumprimento – sobre endividamento.

Assim, para avaliar quais são as variáveis que distinguem os grupos, vamos utilizar a análise de discriminantes. Esta análise permite-nos avaliar quais os fatores que separam dois ou mais grupos, ou seja que fatores distinguem os três grupos. Como pretendemos procurar os fatores que distinguem três grupos utilizamos uma análise de discriminantes baseada em correlações canónicas. É com base nestas funções que posteriormente vamos distinguir os grupos (Tufféry, 2011).

A análise de discriminantes tem os seguintes pressupostos: (i) distribuição normal das variáveis; (ii) homogeneidade de variâncias e tal como em outros modelos multivariados, a multicolinearidade é um pressuposto (Tufféry, 2011). Esta análise é muito utilizada por bancos centrais para a avaliação e *clusterização* dos bancos que supervisionam.

3. Apresentação e Análise dos Resultados

3.1 Caracterização da Amostra

A amostra obtida para este estudo foi de 332 indivíduos. No entanto, só pudemos considerar 312 (93%) porque alguns dos indivíduos relataram ter menos de 18 anos de idade (ver **Error! Reference source not found.**, no Apêndice III). Esta amostra foi constituída por 63,8% homens e 36,2% mulheres, 93,8% residem na área do Grande Porto e 97,3% trabalham por conta de outrem (ver Tabela 1). Este desequilíbrio é explicado com a metodologia utilizada para a obtenção da amostra. A idade média da amostra é de 34 anos (desvio-padrão (DP) = 8) e varia entre os 18 e os 60 anos.

Quanto às habilitações literárias 18,9% relataram possuir o 9.º ano, 43,9% o 12.º Ano, 26,9% Licenciatura e 10,3% possuíam habilitações acima da Licenciatura – Mestrado e Doutoramento. Os agregados familiares dos respondentes são compostos em média por 3 indivíduos, com DP de 1. Em média, estes agregados possuem 1 filho. Cerca de 35%, tem um rendimento líquido mensal entre €751 e €1000.

Tabela 1 - Caracterização da Amostra

Variável	Descrição	N	%
Sexo	Masculino	199	63,78
	Feminino	113	36,22
Habilitações Literária	9.º Ano	59	18,91
	12.º Ano	137	43,91
	Licenciatura	84	26,92
	Mestrado	29	9,29
	Doutoramento	3	0,96
Estado Civil	Solteiro/Divorciado/Viúvo	85	27,24
	Casado/União de Facto	227	72,76
Situação Laboral	Trabalha por conta de outrem	300	96,15
	Trabalha por conta própria e por conta de outrem	12	3,85
Região de Residência	Norte Litoral	15	4,81
	Norte Interior	3	0,96
	Grande Porto	292	93,59
	Grande Lisboa	2	0,60

Em relação ao Estatuto Social Percecionado (ESP), a amostra coloca-se num valor médio de 3,96 com DP de 1.18 (ver Tabela 2). O valor mínimo reportado foi de 2 e o máximo de 8. Não encontramos diferenças entre o valor médio do ESP de homens e mulheres: em média 3,90 para homens e 4,15 para mulheres ($t = -1,816$, $p = 0,07$), como se pode observar na Tabela do Apêndice III. A homogeneidade de variâncias foi garantida ($p = 0,76$).

Em relação ao endividamento, encontramos dependência entre os vários níveis de “Endividamento” e a faixa etária dos indivíduos da amostra ($T = 0,122$; $p = 0,01$), como se pode observar na **Error! Reference source not found.**, no Apêndice III. O mesmo pode ser dito face ao “Endividamento” e a

Idade ($T = 0,393$; $p = 0,01$). O “Endividamento” e o “Sexo” não possuem nenhum nível de dependência estatisticamente significativo.

Tabela 2 - Caracterização da amostra (cont.)

Variável	N	x	σ
N.º Agregado Familiar	312	2,84	0,92
N.º Filhos	312	0,88	0,84
N.º de Outros Dependentes	312	0,07	0,25
Rendimento Liquido Mensal	312	4,12	1,10
Endividamento	312	3,23	1,12
Estatuto Social Percecionado	312	3,96	1,18
Idade	312	34,66	8,29

Nota: x – representa o valor médio e σ – representa o desvio padrão

3.2 Análise bivariada

Conforme referido anteriormente, avaliamos se existe alguma relação linear entre as variáveis propostas nas hipóteses referidas no capítulo anterior. Para analisar a associação entre as variáveis “Endividamento” e ESP, “Endividamento” e “Habilitações Literárias” e o “Endividamento” e “Idade” foi utilizado o teste Chi-Quadrado de independência. Foi selecionado este teste devido à natureza das variáveis (ordinais e nominais).

Tabela 3 - Resumo de análises bivariadas das variáveis propostas

Variável	N	Valor	df	p-value
ESP	312	78,441	12	<0,001
Idade	312	19,567	6	0,003
Sexo	312	4,252	2	0,119
Habilitações Literárias	312	99,848	6	<0,001

Como os pressupostos do teste chi-quadrado de independência foram violados utilizamos o coeficiente V de Cramer e o tau de Goodman e Kruskal para identificar a força e a direção da associação entre as variáveis.

Tabela 4 - Resumo das análises Cramer V e Goodman e Kruskal Tau

Variável	Cramer's V		Goodman and Kruskal tau		
	Valor	p-value	Valor	Asymp. Std. Error ^a	p-value.
ESP	0,355	<0,001	0,118	0,024	<0,001
Idade	0,177	0,003	0,033	0,014	0,002
Sexo	0,117	0,119	0,005	0,004	0,244
Habilitações Literárias	0,400	<0,001	0,129	0,027	<0,001

Na Tabela 34 exibe-se os resultados da análise bivariada. Como nos testes anteriores, as variáveis demonstram associação estatística significativa (com um nível de significância de 5%) O par “ESP/Endividamento” apresenta uma associação moderada ($V = 0,355$; $p\text{-value} < 0,001$) tal como o par “Endividamento/Habilitações Literárias” ($V = 0,4$; $p\text{-value} < 0,001$). O par “Endividamento/Idade”, apesar de apresentar uma associação estatisticamente significativa, é inferior a 0,3. Das variáveis testadas, apenas o par “Endividamento/Sexo” não apresentou uma associação estatisticamente significativa. Quanto ao tau de Goodman e Kruskal (apenas utilizamos os resultados com o “Endividamento” enquanto variável dependente), o aumento da percentagem de previsibilidade do “Endividamento” tendo em conta o “ESP” é de 11,8% ($\tau = 0,118$; $p\text{-value} < 0,001$) e o aumento da percentagem de previsibilidade do “Endividamento” tendo em conta as “Habilitações Literárias” é de 12,9% ($\tau = 0,129$;

$p\text{-value} < 0,001$). Quanto à variável idade, o aumento da previsibilidade é reduzido – 3,3% ($\tau = 0,033$; $p\text{-value} < 0,001$).

3.3 Regressão *logit*

Em relação a este procedimento as tabelas relativas às análises completas e as tabelas relativas aos seus pressupostos podem ser consultadas no Apêndice IV. Neste ponto, vamos apenas apresentar as conclusões relevantes para o estudo em si. Apesar de não ser um pressuposto *per se* deste teste, para garantir a robustez do mesmo foi necessário adequar algumas variáveis às particularidades do procedimento. De acordo com Agresti (1996) e Liao (1994) este procedimento é mais pobre caso as células resultantes do cruzamento das variáveis dependentes e independente possuam uma frequência 0 ou muito reduzida. Como tal, após observação do cruzamento das variáveis optamos por transformar a variável independente “Habilitações Literárias” associando as duas opções de topo “Doutoramento” e “Mestrado” em “Mestrado e acima”. Desta forma mantém-se a noção conceptual de grandeza das habilitações literárias e perdemos um nível de escala, mas que permite tornar o modelo mais robusto aumentando a frequência nas células das variáveis Agresti (1996).

Em relação aos pressupostos para este procedimento, comprovamos que não existe multicolinearidade entre as variáveis independentes recorrendo à estatística VIF (*Variable Inflation Factor*) e efetuando uma matriz de correlações entre as variáveis independentes. Concluímos que o valor da VIF se encontra entre 1 e 10 e que a matriz de correlações não demonstra uma correlação forte entre variáveis (ver Tabela do Apêndice IV).

Em relação ao pressuposto da proporcionalidade, utilizamos o teste *Paralell Lines* (PL) que pressupõe que não existem diferenças nos coeficientes entre os modelos (hipótese nula). Como tal é necessário que a hipótese nula não seja rejeitada. Conforme pode ser observado na Tabela do Apêndice IV, o valor de prova deste teste é 0,262 (maior que o nível de significância de 5%) – não existem diferenças

nos coeficientes do modelo e, portanto, mantém-se o pressuposto da proporcionalidade de probabilidades.

O modelo obteve uma medida razoável de *goodness-of-fit* (χ^2 Pearson = 254,53, $p=0,12$) o que demonstra que o modelo se ajusta à relação entre variáveis. O valor de Pseudo R² que define quanto da variância é explicada pelo modelo que propusemos foi de 0,347, ou seja 34,7% (ver Tabela 5).

Tabela 5 - Avaliação da *goodness-of-fit* do modelo

Estatística	χ	<i>p-value</i>
Pearson	254,53	0,12
-2 Log Likelihood		
Final	395,24	0,01
Pseudo R²		
Cox and Snell	0,347	-

De acordo com os resultados obtidos apresentados na Tabela 6, podemos observar que das variáveis independentes propostas, as que contribuem significativamente para o modelo são o ESP ($p = 0,01$), indivíduos com o 9.º Ano como Habilitação Literária ($p = 0,01$) e as duas faixas etárias inferiores, ou seja entre os 18 e os 25 e os 26 e os 35 anos ($p = 0,04$ e $0,03$, respetivamente).

Como podemos observar na Tabela 6, em relação ao ESP percebemos que o aumento de uma unidade no ESP diminui a probabilidade de níveis maiores de endividamento em 0,46 vezes (limite de probabilidade superior inferior com 95% confiança: 0,36x – 0,59x). A diminuição do ESP tem a interpretação contrária: a diminuição de uma unidade de ESP aumenta as probabilidades de níveis superiores de endividamento em 0,46 vezes. Quanto às Habilitações Literárias, apenas a resposta “9.º Ano” apresentou relação. Um indivíduo que tenha respondido possuir o 9.º ano de habilitações literárias

tem um aumento de 5,05 vezes de reportar níveis superiores de endividamento (limite de probabilidade superior e inferior com 95% confiança: 1,94x – 13,14x).

Finalmente, em relação à idade, podemos observar que existe relação entre as faixas etárias entre os 18 e os 35 anos (ver Tabela 6). Pertencer à faixa entre os 18 e 25 anos aumenta a probabilidade de níveis superiores de endividamento em 0,35 vezes (Limite de probabilidade superior e inferior com 95% confiança: 0,13x – 0,91x). Pertencer à faixa dos 26 aos 35 anos aumenta a probabilidade de níveis superiores de endividamento em 0,34 vezes (95% confiança: 0,15x – 0,79x).

Tabela 6 - Resumo dos resultados da regressão *Logit*

Variáveis	Estimativa	p-value	Com 95% de confiança:		Probabilidades		
			Mínimo	Máximo	Estimativa	Mínimo	Máximo
Estatuto Social Percecionado	-0,78	0,01	-1,02	-0,53	0,46	0,36	0,59
Tem o 9.º Ano?	1,62	0,01	0,66	2,56	5,05	1,94	12,90
Sexo (M/F)	0,11	0,64	-0,34	0,56	1,11	0,71	1,74
Entre 18 a 25 anos?	-1,05	0,03	-2,00	-0,09	0,35	0,13	0,91

3.4 Análise discriminante

Após verificarmos qual o contributo das variáveis que selecionamos para o nosso modelo, é importante perceber quais são as variáveis que distinguem os indivíduos que relataram estar endividados dos que de facto entraram numa condição de sobre endividamento. Como já referido realizamos uma análise discriminante para efetuar esta distinção.

Quanto à análise dos pressupostos, o pressuposto de normalidade das variáveis é garantido pela noção do teorema do limite central: em variáveis independentes com um número de casos considerável é assumido que as mesmas possuem distribuição normal (Marôco, 2014). Em relação à homogeneidade de variâncias podemos verificar pela estatística do teste de Box (ver Tabela , no Apêndice V) que a hipótese nula é mantida, logo as variâncias são consideradas homogêneas entre as variáveis (M = 286,40, p = 0,061). Quanto à multicolinearidade recorreremos novamente ao VIF e aos valores de

tolerance como pode ser verificado na Tabela , do apêndice V, se revelaram aceitáveis para todas as variáveis uma vez que $Tolerance > 0,1$ e $VIF < 10$.

Visto que os pressupostos são aceitáveis, dividimos a amostra ($N = 312$) em três grupos a partir da variável “Endividamento”, podendo-se verificar na Tabela 6. **Error! Reference source not found.** Assim, a distribuição dos indivíduos pelos grupos foi a seguinte: 95 (30,4%) estão no Grupo I – o grupo que não relatou dificuldades, 167 (53,5%) encontram-se no Grupo II – o grupo que apesar de ter dificuldades, não entrou em incumprimento e 50 (16%) encontram-se no Grupo III que relatou dificuldades e que em alguma fase entrou em incumprimento.

Tabela 7 - Caracterização dos grupos criados com base no “Endividamento”

Grupo	N	%
Cumprimento sem dificuldade	95	30,40%
Cumprimento com dificuldade	167	53,50%
Incumprimento	50	16,00%

Destes três grupos foram criadas duas funções discriminantes: a primeira função explica 86,5% da variância e a segunda função explica 13,5% (ver Tabela 8). Após a análise do Lambda de Wilks, reportados na Tabela 8, ambas as funções são necessárias para explicar as diferenças entre grupos (Correlação canónica: 0,62, Λ de Wilks = 0,56, $p = 0,01$ – para a função 1 e Correlação canónica: 0,30,

Λ de Wilks = 0,91, $p = 0,01$ – para a função 2); para explicar as diferenças entre os três grupos são necessárias ambas as funções discriminantes.

Tabela 8 - Caracterização das funções discriminantes

Função	Λ Wilks	Correlação Canónica	% Variância	<i>p-value</i>
1	0,56	0,62	86,30	0,001
2	0,91	0,30	13,70	0,001

A análise dos centróides das funções complementa esta distinção: a função 1 pode ser utilizada para distinguir os indivíduos que pertencem ao Grupo I dos que pertencem aos Grupos II e III, pois os centróides possuem sinais aritméticos distintos. Por outro lado, a segunda função permite distinguir o

Grupo II do Grupo III. Para além disso, podemos verificar pelo gráfico (ver Ilustração 5) que os centróides das funções apesar de próximos são distintos uns dos outros.

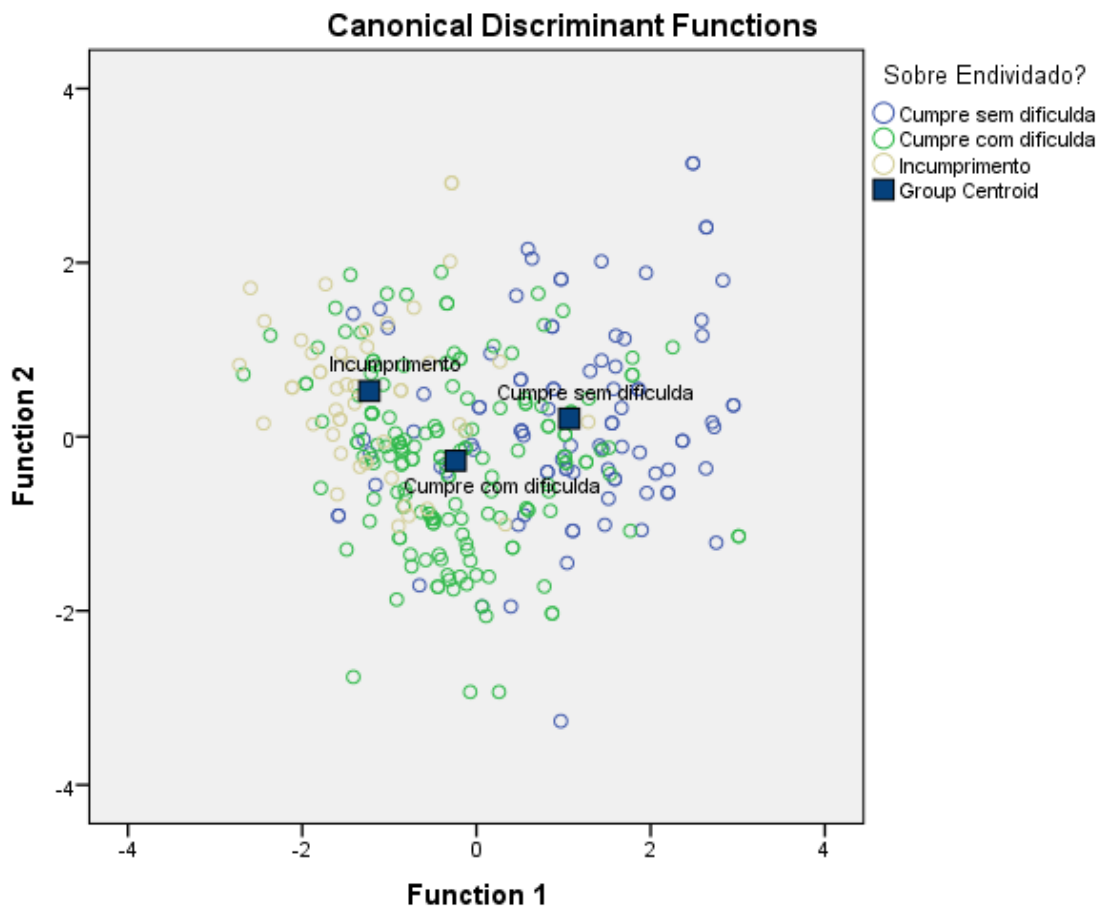


Ilustração 5 - Gráfico dos centróides das funções discriminantes.

Assumindo um ponto de corte de 0,2, podemos agora analisar os coeficientes de ambas as funções discriminantes: Na função 1 as variáveis ESP, “Nº de Filhos”, “Habilitações Literárias” e “Rendimento Mensal Líquido” distinguem os indivíduos que pertencem ao Grupo I dos que pertencem aos outros dois Grupos (ver Tabela 9). É de notar que a variável “Nº de Filhos” possui sinal negativo e que tem uma interpretação diferente dos outros coeficientes: quanto menos filhos indicados, mais provável é pertencer ao Grupo I.

Ainda da análise dos resultados reportados na Tabela 9, quanto à função 2 as variáveis são semelhantes. Assim, o que distingue o Grupo II do III são as variáveis “Nº Agregado Familiar”, “Nº de Filhos”, ESP, “Idade”, “Nº de Outros Dependentes” e “Habilitações Literárias”. A variável “Nº de outros

Dependentes” e “Habilitações Literárias” possui um sinal negativo logo tem a mesma leitura que o “Nº de Filhos” relativamente à função anterior.

Tabela 9 - Matriz de correlações das variáveis com as funções discriminantes

Variável	Distingue Grupo I do II	Variável	Distingue Grupo II do III
Rendimento Líquido Mensal	0,72	Nº Agregado Familiar	0,84
Habilitações Literárias	0,69	Estatuto Social Percecionado	0,67
Estatuto Social Percecionado	0,64	Nº Filhos	0,47
Sexo	0,13	Idade	0,34
Nº de Outros Dependentes	-0,02	Rendimento Líquido Mensal	0,19
Nº Agregado Familiar	-0,06	Estado Civil	0,15
Idade	-0,16	Sexo	-0,18
Estado Civil	-0,17	Habilitações Literárias	-0,23
Nº Filhos	-0,20	Nº de Outros Dependentes	-0,40

Conclusões, Limitações Linhas de Investigação Futuras

Em tom conclusivo, é importante referir que a dinâmica do sobre endividamento é como todos os fenómenos sociais, complexo de explicar e difícil de prever devido à grande quantidade de variáveis que tem impacto no resultado final. Percebemos pela revisão de literatura que existem vários fatores que estão presentes aquando das situações de sobre endividamento: Desemprego (Banco de Portugal, 2011; Costa & Farinha, 2012), presença de filhos no agregado familiar, não possuir casa própria, baixas habilitações académicas, pouca literacia financeira, ser jovem e um choque financeiro no orçamento doméstico (European Commission, 2010; Schicks, 2010). No entanto, estes fatores necessitam de ser contextualizados, ou associados a outros para que uma situação de sobre endividamento seja precipitada. Como pudemos verificar, de facto o a situação de desemprego é um fator considerável nos casos de sobre endividamento, mas só tem um impacto significativo nos casos de baixa escolaridade e/ou poucos hábitos de poupança (Costa & Farinha, 2012; European Commission, 2010; Frade et al., 2008). Quanto à escolaridade existem evidências de que pode ser um mediador da literacia financeira e do rendimento do agregado familiar, ou seja, na realidade o que potencia as situações de sobre endividamento não por si só a escolaridade, mas possuir um emprego não-especializado e que proporciona um rendimento baixo (Bönte & Filipiak, 2012; Disney, Bridges, & Gathergood, 2008; Gathergood, 2012). Juntamente com estes fatores, a idade revelou ser um factor também presente no sobre endividamento, em que agregados mais jovens incorriam mais frequentemente neste tipo de condição e podem existir vários motivos: menos disciplina na aquisição de bens e serviços juntamente com publicidade de moralidade discutível por parte das entidades financeiras que proporcionam crédito (Gathergood, 2012; Ottaviani & Vandone, 2011). Outro motivo indicado foi a questão da dimensão do agregado familiar e a presença de filhos ainda com pouca autonomia e que é tradicional de agregados familiares mais jovens (European Commission, 2010).

Outro fator também referido é o sexo. Apesar de ainda existirem poucos trabalhos que versem este fator de uma forma particular a tendência é que seja nos indivíduos do sexo feminino sobre o qual incide o maior risco de sobre endividamento, independentemente dos agregados onde se encontram inseridos. Neste caso, a literacia financeira volta a aparecer como um motivo importante para as diferenças encontradas entre os dois sexos: em vários países as mulheres demonstravam menos literacia financeira do que os homens (Drolet, 2016; Lusardi & Mitchell, 2011). Tal como já referido a associação da literacia financeira e das habilitações literárias mantém-se nestes casos. No entanto, no caso de agregados familiares mistos em que as decisões financeiras são partilhadas por homens e mulheres, as mulheres não apresentaram diferenças significativas na sua literacia financeira (Drolet, 2016) Este estudo em particular levanta uma questão: para além de as mulheres possuírem menores níveis de literacia financeira, têm também pouca confiança nas suas capacidades a lidar com estes temas.

Partindo daqui podemos avançar para o foco do nosso trabalho: que o contributo destes fatores pode ser visto de outro paradigma do tradicionalmente utilizado. Para contextualizar no estudo realizado por (Gathergood, 2012) apesar do papel central da literacia financeira, o autor encontrou indivíduos que possuíam elevada literacia financeira, mas que também incorriam em situações de sobre endividamento, em parte por causa dos comportamentos impulsivos que adotavam em relação ao consumo. Naturalmente, os seres humanos pretendem maximizar a utilidade das suas decisões, no entanto, nem sempre têm acesso a toda a informação ou existem outros elementos de cariz emocional que influenciam a decisão e a tornam imperfeita. Daí que partindo do quadro teórico de Kahneman (2011) e Tversky & Kahneman (1974) percebemos que existe uma racionalidade limitada que compele as pessoas a comportamentos aparentemente contraditórios no processo de tomada de decisão financeira: por exemplo, adquirir bens com um cartão de crédito potencia comportamentos de sobre endividamento independentemente da literacia financeira do indivíduo em causa (Karen & Kempson, 1994). Se apenas partirmos do pressuposto que os indivíduos tomam decisões perfeitamente racionais, então a forma de pagamento na aquisição de bens não deveria ser diferente de pessoa para pessoa. No entanto, como verificamos todas as pessoas têm uma perceção distinta do tempo possuindo níveis diferentes de desconto intertemporal (Loewenstein & Thaler, 1989), e que vai afetar o nosso processo de tomada de decisão, visto que todos estes processos possuem uma dimensão temporal. Mas não são apenas fatores cognitivos que entram nesta discussão – fatores sociais possuem também um impacto relevante nos vários processos que levam os indivíduos a incorrer em comportamentos de sobre endividamento: fenómenos como a prova social condicionam os resultados dos processos de tomada de decisão – nos estudos realizados em sociedades com uma forte distinção de estatuto social, verificamos que existiam diferenças de literacia financeira e na contextualização da decisão financeira. Os indivíduos que possuíam maior estatuto social apresentavam menor propensão para o sobre endividamento e maior literacia financeira. Por outro lado, as suas decisões eram tidas como de melhor qualidade do que a de classes inferiores (Bikhchandani et al., 1992; Rao et al., 2001).

Uma das nossas hipóteses é exatamente esta: na busca da mobilidade social e na tentativa de ascender a estratos sociais superiores é necessário investimento e/ou consumo, para poder garantir esta mobilidade social. Detalhando, quando um indivíduo se encontra numa situação em que ele sente que possui um baixo estatuto social, esta situação pode-o levar a fazer investimentos ou a consumir bens que na sua perspetiva aumentem esse estatuto.

De acordo com o nosso estudo não só encontramos uma associação importante entre o nível de endividamento relatado e o ESP como percebemos que associando o ESP a outros fatores como o Sexo, a idade e as habilitações literárias, o tornam um preditor do endividamento de um indivíduo ou agregado no máximo até 0,59x. Verificamos também que é esta perceção de estatuto que distingue não só os indivíduos que não têm dificuldade em cumprir com as suas obrigações financeiras dos que possuem dificuldade, mas também dos que se encontram em situação de incumprimento. Ou seja, um

elevado estatuto social diferencia aqueles que estão pouco endividados, dos que estão muito endividados e diferencia também os que estão muito endividados dos que estão em incumprimento.

Em relação aos fatores que a literatura tradicionalmente aponta, só não encontramos associação com o sexo do respondente. No caso da nossa amostra, o sexo não previa nem distinguia o endividamento do indivíduo ou do agregado. Já o caso das habilitações literárias é oposto: um indivíduo com o 9º ano possui uma probabilidade muito maior de ter níveis superiores de dívida por oposição a outro que possui habilitações literárias mais elevadas. Tal como o ESP também tem um papel importante a distinguir os três grupos que definimos: elevadas habilitações literárias distinguem os que têm dificuldade dos que não têm. Tem ainda um papel relevante e inverso nos que entram em incumprimento. No entanto, o papel das habilitações literárias é difícil de definir, pois os principais elementos diferenciadores entre grupos foram o rendimento líquido do agregado e o número de pessoas do agregado familiar. Como tal, não é possível afirmar que a literacia financeira tenha sido um fator diferenciador na nossa amostra, pois os indivíduos que possuíam maiores habilitações, também tinham um rendimento líquido superior.

Finalmente, a idade tem também um papel importante no endividamento. Na nossa amostra, os indivíduos com idades entre os 18 e os 35 anos possuíam até 0,34 vezes mais de relatar mais endividamento do que os mais velhos. No entanto a idade só distingue os indivíduos que entram em incumprimento. Sabendo que 43,3% dos elementos da nossa amostra têm mais de 36 anos é legítimo assumir que os mais jovens se encontravam em maior risco de sobre endividamento.

Com base nesta amostra podemos retirar duas conclusões principais: apesar de a educação financeira ser de extrema importância para a prevenção do endividamento excessivo é importante perceber que existem outras variáveis importantes que têm que ser tidas em conta pelos decisores. É importante que exista mais educação formal em áreas financeiras, mas também educação emocional que vise especificamente estas áreas. O mesmo pode ser dito em relação à publicidade que é realizada pelas empresas que concedem créditos. Tal como Schicks (2010) concluiu é comum a publicidade destas empresas utilizar técnicas pouco claras na divulgação das condições em que o crédito é concedido, sugerindo que as entidades reguladoras estejam mais atentas a estes fenómenos. Podemos estender esta noção para o âmbito do intangível: por exemplo, uma instituição bancária que publicite um crédito como garantindo acesso a estilo de vida melhor, deveria ser observado de forma mais atenta pelos reguladores e público em geral.

Tendo em conta que o endividamento está a aumentar e a poupança nas famílias portuguesas está a diminuir será pertinente que existam também educação e incentivos à poupança, como verificamos os choques financeiros são piores quanto menos hábitos de poupança existirem nos agregados familiares, mesmo que esse choque tenha sido causado por uma situação de desemprego (Costa & Farinha, 2012; European Commission, 2010; Frade et al., 2008). Apesar de a poupança não ser poder prevenir choques

imprevistos é inegável que possuir hábitos de poupança robustos podem ser relevantes para a prevenção de situações de sobre endividamento.

Talvez a maior limitação neste trabalho, dentro deste âmbito seja a impossibilidade de generalização dos resultados obtidos. Devido ao método de amostragem utilizado nenhum destes resultados pode ser extrapolado para fora desta amostra. Outra limitação dentro do âmbito da amostra é a ausência de desempregados na mesma. Como percebemos pela teoria, o desemprego é um elemento catalisador do sobre endividamento e deveria ter sido testado no nosso modelo probabilístico. Por motivos de conveniência na amostragem, não foi possível obter indivíduos nesta situação pois o local onde foram obtidas a maior parte das respostas foi exatamente no local de trabalho dos indivíduos que responderam. Teria sido uma mais-valia testar um modelo com desempregados e o ESP. A distribuição geográfica é também uma das limitações do processo de amostragem.

Uma das limitações, inerentes à metodologia utilizada e que, neste caso, é particularmente sensível é a utilização do questionário para a obter a informação das variáveis estudadas. Como Moreira (2004) refere nem sempre as respostas a estes questionários são consistentes e genuínas. Apesar de a estrutura do questionário ter sido simplificada e um pré testes realizado para verificar a aceitação por parte dos respondentes, a literatura refere que é uma limitação do método.

Finalmente, uma limitação relevante e que ao mesmo tempo abre uma futura linha de investigação prende-se com a avaliação em detalhe das dívidas dos indivíduos. Foi uma mais-valia para o estudo obter as repostas de sujeitos com pouca dívida, muita dívida e em incumprimento. Mas nos dois últimos grupos não sabemos nada sobre as dívidas que os sujeitos possuem e qual a influência das variáveis nestas dívidas. Seria relevante perceber estas dívidas mais em detalhe: como vimos a principal dívida dos portugueses é com crédito à habitação. Era interessante começar por aí. Mas há mais questões: se de facto o ESP tem um impacto nos comportamentos que levam a sobre endividamento, existe algum fator moderador desta relação? Outra linha de investigação que poderia ser considerada passa pela extensão da avaliação comportamental dos indivíduos face ao endividamento. Como verificamos, existem outros fatores comportamentais que têm impacto nos comportamentos que conduzem ao endividamento. Em particular, a autodisciplina no ato da aquisição de bens e serviços como Gathergood (2012). Seria também relevante adicionar ao estudo destes fatores o ESP e como as restantes variáveis interagem com esta. Finalmente, levanta questões em relação à antítese do endividamento. Qual é o papel do ESP nos hábitos de poupança? Como vimos os portugueses poupam pouco e isso é um problema quando ocorrem choques financeiros. Seria interessante perceber se esta variável comportamental tem algum impacto ou efeito nas estratégias de poupança dos indivíduos.

Referências Bibliográficas

- Adler, N., & Stewart, J. (2007). The MacArthur SES & Health Network. Retrieved from <http://www.macses.ucsf.edu/research/psychosocial/subjective.php>
- Agresti, A. (1996). *Introduction to Categorical Data 2nd Edition* (2nd Edition). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Amâncio, L. (2006). Identidade social e relações intergrupais. In J. Vala & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (7ª ed., pp. 387–409). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Anderloni, L., & Vandone, D. (2010). Risk of Overindebtedness and Behavioural Factors. In C. Lucarelli & G. Brighetti (Eds.), *Risk Tolerance in Financial Decision Making* (p. 19). London: Palgrave-MacMillan.
- Anderson, C., Srivastava, S., Beer, J. S., Spataro, S. E., & Chatman, J. a. (2006). Knowing your place: self-perceptions of status in face-to-face groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(6), 1094–1110. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.91.6.1094>
- Anderson, D., Sweeney, D., & Williams, T. (2011). *Statistics for Business and Economics, Eleventh Edition* (11th Editi). Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Banco de Portugal. (2011). *Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa*. Lisboa.
- Banco de Portugal. (2015a). BPStat. Acedido a 11 de Fevereiro, 2016, de

<http://www.bportugal.pt/EstatisticasWEB>

- Banco de Portugal. (2015b). *Relatório de Estabilidade Financeira 2015*. Lisboa. Acedido em: <https://www.bportugal.pt/>
- Barsky, R., Kimball, M. S., Juster, F. T., & Shapiro, M. D. (1995). *Preference Parameters and Behavioral heterogeneity: An Experimental Approach in The Health and Retirement Survey* (NBER Working Paper No. 5213).
- Bikhchandani, S., Hirschleifer, D., & Welch, I. (1992). A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades. *Journal of Political Economy*, 100(5), 992–1026.
- Bönte, W., & Filipiak, U. (2012). Financial literacy, information flows, and caste affiliation: Empirical evidence from India. *Journal of Banking and Finance*, 36(12), 3399–3414. <http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.07.028>
- Bontempo, R., Lobel, S., & Triandis, H. (1990). Compliance and Value Internalization in Brazil and the U.S: Effects of Allocentrism and Anonymity. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 21(2), 200–213.
- Brown, J. R., Ivković, Z., & Weisbenner, S. (2015). Empirical determinants of intertemporal choice. *Journal of Financial Economics*, 116, 473–486. <http://doi.org/10.1016/j.jfineco.2015.04.004>
- Burton, D. (2008). *Credit and Consumer Society*. New York: Routledge.
- Camelo, L. D. V., Rodrigues, J. F. D. C., Giatti, L., & Barreto, S. M. (2012). Lazer sedentário e consumo de alimentos entre adolescentes brasileiros: Pesquisa Nacional de Saúde do Escolar (PeNSE), 2009.
- Carter, R. M., Meyer, J., & Huettel, S. (2010). Functional Neuroimaging of Intertemporal Choice Models: a Review. *Journal of Neuroscience, Psychology and Economics*, 3(1), 27–45.
- Chater, N., Huck, S., & Inderst, R. (2010). *Consumer Decision-Making in Retail Investment Services: A Behavioural Economics Perspective Final Report*. October.
- Cialdini, R. (1984). *Influence: The psychology of persuasion*. New York: HarperCollins.
- Cialdini, R., Wosinka, W., Barret, D. W., Butner, J., & Malgorzata, G.-D. (1999). Compliance with a Request in Two Cultures: The Differential Influence of Social Proof and Commitment/Consistency on Collectivists and Individualists. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1242–1253.
- Costa, S., & Farinha, L. (2012). *O Endividamento das Famílias. Uma análise microeconómica com base nos resultados do inquérito à situação financeira das famílias*.
- Dearden, C., Goode, J., Whitfield, G., & Cox, L. (2010). *Credit and debt in low-income families*. York : Joseph Rowntree Foundation.
- Disney, R., Bridges, S., & Gathergood, J. (2008). *Drivers of Overindebtedness*.
- Drolet, M. (2016). *Gender differences in the financial knowledge of Canadians*.
- Duclos, R. (2014). The psychology of investment behavior: (De)biasing financial decision-making one graph at a time. *Journal of Consumer Psychology*, 25(2), 317–325. <http://doi.org/10.1016/j.jcps.2014.11.005>

- Dwyer, R. E., McCloud, L., & Hodson, R. (2011). Youth debt, mastery, and self-esteem: Class-stratified effects of indebtedness on self-concept. *Social Science Research*, 40(3), 727–741. <http://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2011.02.001>
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R., & Lowe, A. (2002). *Management Research: An Introduction* (2nd ed.). SAGE Publications.
- European Central Bank. (2015). *Financial Stability Review 2015*.
- European Commission. (2010). *Over-indebtedness: New evidence from the EU-SILC special module* (Vol. 19). <http://doi.org/10.1287/mksc.l050.0181>
- Evans, J. (2003). In two minds: dual-process accounts of reasoning. *Trends in Cognitive Sciences*, 7(10), 454–459. <http://doi.org/10.1016/j.tics.2003.08.012>
- Evans, J. (2011). Dual-process theories of reasoning: Contemporary issues and developmental applications. *Developmental Review*, 31(2-3), 86–102. <http://doi.org/10.1016/j.dr.2011.07.007>
- Evans, J., & Frankish, K. (2009). *In Two Minds: Dual processes and beyond*. New York: Oxford University Press.
- Forbes, W., Hudson, R., Skerratt, L., & Soufian, M. (2015). Which heuristics can aid financial-decision-making? *International Review of Financial Analysis*, 42, 199–210. <http://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.07.002>
- Frade, C., Lopes, C., Jesus, F., & Ferreira, T. (2008). *Um perfil dos sobreendividados em Portugal*. 30º. Aniversário CES. Retrieved from <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Um+perfil+dos+sobreendividados+em+Portugal#0>
- Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590–602. <http://doi.org/10.1016/j.joep.2011.11.006>
- Gigerenzer, G. (1996). On narrow norms and vague heuristics: A reply to Kahneman and Tversky. *Psychological Review*, 103(3), 592–596. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.103.3.592>
- Gigerenzer, G., & Goldstein, D. G. (1996). Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality. *Psychological Review*, 103(4), 650–669. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.103.4.650>
- Gigerenzer, G., & Kurz-Milcke, E. (2007). Simply Rational: Decision Making in the Real World. *Marketing-JRM*, 1, 48–60. <http://doi.org/10.1093/acprof>
- Grohmann, M. Z., Battistella, L. F., & Radons, D. L. (2012). O Consumo De Status E Suas Relações Com O Materialismo: Análise De Antecedentes. *Revista Brasileira de Marketing*, 11(3), 3–26. <http://doi.org/10.5585/remark.v11i3.2292>
- Hofstede, G. & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill. Retrieved from <http://geert-hofstede.com/>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast And Slow*. New York: Farrar, Strauss & Giroux.
- Karen, R., & Kempson, E. (1994). *Paying with Plastic: a study of credit card debt*. London.

- Kilborn, J. J. (2010). Behavioral Economics, Overindebtedness & Comparative Consumer Bankruptcy: Searching for Causes and Evaluating Solutions. *Bankruptcy Developments Journal*, 22, 13–47.
- Lea, S., Webley, P., & Walker, C. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681–701.
- Leeter, S., & Warner, J. T. (2001). The Personal Discount Rate: Evidence from Military Downsizing Programs. *The American Economic Review*, 91(1) (03/2001), 33–53.
- Liao, T. (1994). *Interpreting Probability Models: Logit, Probit and Other Generalized Linear Models*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Loewenstein, G., Read, D., & Baumeister, R. (Eds.). (2003). *Time and Decision: Economic And Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*. New York: The Russell Sage Foundation.
- Loewenstein, G., & Thaler, R. (1989). Intertemporal choice. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 181–193. <http://doi.org/10.1257/jep.3.4.181>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497–508.
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2009). *Debt Literacy, Financial Experiences, And Overindebtedness*.
- Marôco, J. (2014). *Análise Estatística com o SPSS Statistics* (6ª ed.).
- Martineau, P. (1958). Social Classes and Spending Behavior. *Journal of Marketing*, 23(2), 121–130.
- Moreira, J. M. (2004). *Questionários: Teoria e Prática*. Coimbra: Almedina. <http://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Morewedge, C., Holtzman, L., & Epley, N. (2007). Unfixed resources: Perceived Costs, Consumption and the accessible account effect. *Journal of Consumer Research*, 34, 459–467.
- Nofsinger, J. (2012). Household behavior and boom/bust cycles. *Journal of Financial Stability*, 8(3), 161–173.
- Ottaviani, C., & Vandone, D. (2011). Impulsivity and household indebtedness: Evidence from real life. *Journal of Economic Psychology*, 32(5), 754–761. <http://doi.org/10.1016/j.joep.2011.05.002>
- Prelec, D., & Simester, D. (2001). Always Leave Home Without it: A further investigation of the Credit Card Effect on willingness to pay. *Marketing Letters*, 12(1), 5–12.
- Rao, H., Greve, H. R., & Davis, G. F. (2001). Fool's Gold: Social Proof in the Initiation and Abandonment of Coverage by Wall Street Analysts. *Administrative Science Quarterly*, 46(3), 502–526.
- Samson, A. (2014). *The Behavioral Economics Guide 2014*.
- Sasse, L. K., Peters, J., Büchel, C., & Brassen, S. (2015). Effects of prospective thinking on intertemporal choice: The role of familiarity. *Human Brain Mapping*, 00, n/a–n/a. <http://doi.org/10.1002/hbm.22912>
- Schicks, J. (2010). *Microfinance Over Indebtedness: Understanding its drivers and challenging the common myths* (No. 10/048). Brussels.

- Schnuerch, R., & Gibbons, H. (2015). Social proof in the human brain: Electrophysiological signatures of agreement and disagreement with the majority. *Psychophysiology*, 52(10), 1328–1349.
- Shefrin, H. (2010). How psychological pitfalls generated the global financial crisis. In L. Siegel (Ed.), *Voices of Wisdom: Understanding the Global Financial Crisis of 2007–2009*. Charlottesville, VA.
- Shefrin, H., & Thaler, R. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26(4), 609–643.
- Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118. <http://doi.org/10.2307/1884852>
- Simon, H. (1957). *Models of Man*. New York: Wiley.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 197–202.
- Thaler, R., & Mullainathan, S. (2008). Behavioral Economics. In *The Concise Encyclopedia of Economics*. Retrieved from <http://www.econlib.org/library/Enc/BehavioralEconomics.html>
- Triandis, H. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder: Westview.
- Tufféry, S. (2011). *Data Mining and Statistics for Decision Making*. West Sussex: Wiley.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207–232. [http://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](http://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <http://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Varian, H. (2010). *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach* (8th ed.). New York: W.W.Norton & Company Inc.
- Wood, M. (1998). Socio-economic status, delay of gratification, and impulse buying. *Journal of Economic Psychology*, 19(3), 295–320. [http://doi.org/10.1016/S0167-4870\(98\)00009-9](http://doi.org/10.1016/S0167-4870(98)00009-9)

Apêndices

Apêndice I – Questionário para inquérito



MESTRADO EM GESTÃO DAS ORGANIZAÇÕES – RAMO GESTÃO DE EMPRESAS

IPP – APNOR

QUESTIONÁRIO

Vimos por este meio solicitar a sua colaboração num trabalho de investigação, em que a principal finalidade incide na realização de um estudo sobre os processos de tomada de decisão, em particular ao nível do endividamento. Agradecemos que leia cuidadosamente as instruções de cada questão e que responda de forma individual e de forma verdadeira. Por favor não tente responder “corretamente”, pois não existem respostas certas ou erradas: estamos interessados na sua perspetiva sobre o assunto.

A sinceridade das suas respostas vai determinar a qualidade do nosso trabalho.

AGRADECEMOS A SUA COLABORAÇÃO!



I – Informação Sóciométrica

<input type="checkbox"/> Homem	SEXO	<input type="checkbox"/> Mulher	DATA DE NASCIMENTO	__/__/__
HABILITAÇÕES LITERÁRIAS		REGIÃO DE RESIDÊNCIA		
<input type="checkbox"/> Não sei ler/escrever	<input type="checkbox"/> Norte Litoral	<input type="checkbox"/> Norte Interior	<input type="checkbox"/> Grande Porto	
<input type="checkbox"/> Instrução Primária (4ª Classe)	<input type="checkbox"/> Ensino Básico (Até ao 9º Ano)	<input type="checkbox"/> Centro Litoral	<input type="checkbox"/> Centro Interior	
<input type="checkbox"/> Ensino Secundário (12º Ano ou equivalente)	<input type="checkbox"/> Licenciatura	<input type="checkbox"/> Grande Lisboa	<input type="checkbox"/> Alentejo	
<input type="checkbox"/> Mestrado	<input type="checkbox"/> Doutoramento	<input type="checkbox"/> Algarve		
Nº DE PESSOAS DO AGREGADO FAMILIAR _____	SITUAÇÃO LABORAL			
Nº DE FILHOS _____	<input type="checkbox"/> Trabalha por conta de outrem			
Nº DE OUTROS DEPENDENTES A CARGO (IDOSOS, DEFICIENTES...) _____	<input type="checkbox"/> Trabalha por conta própria			
RENDIMENTO FAMILIAR LIQUIDO (MENSAL):	<input type="checkbox"/> Trabalha por conta própria e por conta de outrem			
<input type="checkbox"/> 0€ - 500€	<input type="checkbox"/> Estuda			
<input type="checkbox"/> 501€ - 750€	<input type="checkbox"/> Estuda e trabalha			
<input type="checkbox"/> 751€ - 1000€	<input type="checkbox"/> Desempregado			
<input type="checkbox"/> 1001€ - 1500€	<input type="checkbox"/> Reformado			
<input type="checkbox"/> 1501€ - 2000€				
<input type="checkbox"/> 2001€ - 2500€	ESTADO CIVIL			
<input type="checkbox"/> 2501€ - 3000€	<input type="checkbox"/> Solteiro			
<input type="checkbox"/> 3001€ - 4000€	<input type="checkbox"/> Casado / União de Facto			
<input type="checkbox"/> 4001€ - 5000€	<input type="checkbox"/> Outro			
<input type="checkbox"/> 5001€ - 6000€				
<input type="checkbox"/> 6001€ - 7000€				
<input type="checkbox"/> 7001€ - 8000€				
<input type="checkbox"/> Acima de 8001€				



II - Indicadores de endividamento ou sobre endividamento

Qual das seguintes afirmações descreve melhor, a sua relação e/ou do seu/sua parceiro(a) com os seus compromissos financeiros e de crédito? O termo “obrigações com créditos” significa o pagamento das mensalidades de empréstimos ou do cartão de crédito.	
<input type="checkbox"/>	1. Não tenho/temos contas para pagar ou obrigações com créditos.
<input type="checkbox"/>	2. Cumpro/cumprimos com o pagamento das nossas contas e obrigações com créditos, sem dificuldades.
<input type="checkbox"/>	3. Cumpro/cumprimos com o pagamento das nossas contas e obrigações com créditos, mas com dificuldades pontuais.
<input type="checkbox"/>	4. Cumpro/cumprimos com o pagamento das nossas contas e obrigações com créditos, mas com dificuldades constantes.
<input type="checkbox"/>	5. Estou/estamos atrasados em algumas contas e/ou obrigações com créditos.
<input type="checkbox"/>	6. Estou/estamos a ter sérias dificuldades no pagamento das nossas contas e obrigações com créditos

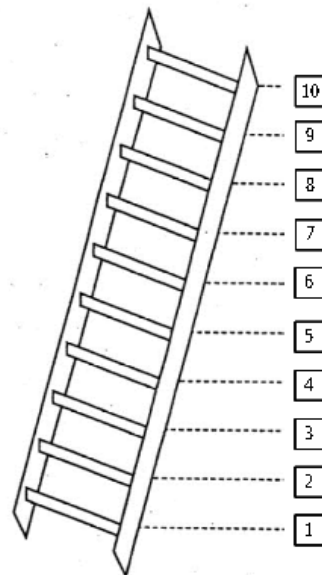
III - Indicadores associados ao estatuto social percebido

Imagine que a imagem à direita descreve a **sociedade Portuguesa:**

No topo da escada encontram-se as pessoas com **mais** estatuto – os que têm **mais** dinheiro, **maior** escolaridade e empregos que a sociedade valoriza.

Na base da escada encontram-se as pessoas com **menos** estatuto – os que têm **menos** dinheiro, **pouca** escolaridade e empregos pouco valorizados.

Agora pense em **si** e na **sua família**. Onde é que pensa que se encontram, nesta escada? Coloque uma cruz no número correspondente ao degrau.



FIM.

OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO!

Apêndice II – Estatísticas descritivas do pré-teste

Sexo	Frequência	%	% Válida	% Acumulada
Masculino	14	66,7	66,7	66,7
Feminino	7	33,3	33,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Habilitações Literárias	Frequência	%	% Válida	% Acumulada
4.ª Classe	4	19,0	19,0	19,0
9.º Ano	5	23,8	23,8	42,9
12.º Ano	10	47,6	47,6	90,5
Licenciatura	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Região	Frequência	%	% Válida	% Acumulada
Grande Porto	20	95,2	95,2	95,2
Centro Litoral	1	4,8	4,8	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Estado Civil	Frequência	%	% Válida	% Acumulada
Solteiro	9	42,9	42,9	42,9
Casado/União de Facto	12	57,1	57,1	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Situação Laboral	Frequência	%	% Válida	% Acumulada
Trabalha por conta de outrem	9	42,9	42,9	42,9
Trabalha por conta própria	4	19,0	19,0	61,9
Estuda	3	14,3	14,3	76,2
Estuda e trabalha	1	4,8	4,8	81,0
Desempregado	4	19,0	19,0	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Faixa Etária	Frequência	%	% Válida	% Acumulada
[18-25]	5	23,8	23,8	23,8
[26-36]	4	19,0	19,0	42,9
[41-50]	3	14,3	14,3	57,1
[51-65]	9	42,9	42,9	100,0
Total	21	100,0	100,0	

Tabela 1 - Dados da amostra

Apêndice III – Estatísticas de suporte à caracterização da amostra.

Tabela 2 - Casos válidos utilizados

Válido?	Frequência	%	% Válida	% Acumulada
Sim	312	100,0	100,0	100,0

Tabela 3 - Análise da relação entre as variáveis "Endividamento" e "Faixa Étária"

Symmetric Measures		Valor	Erro padrão assimpotico	Approx. T	Approx. Sig.
Ordinal by Ordinal	Kendall's tau-c	0,115	0,046	2,495	0,013
N of Valid Cases		312			

Tabela 4 - Comparação de médias do valor de Estatuto Social Percecionado entre ambos os sexos.

Teste Amostras Independentes		Testes de Levene para a Igualdade de variâncias	
		F	Sig.
Estatuto Social Percecionado	Igualdade de variâncias	,018	,895
	Não Igualdade de variâncias		

Teste t à Igualdade das Médias						
t	Graus de liberdade	Sig. (2-caudas)	Diferença das médias	Erro padrão da diferença	Intervalo de Confiança a 95% da diferença	
					Inferior	Superior
-1,740	310	,083	-,241	,138	-,513	,031
-1,733	229,822	,084	-,241	,139	-,514	,033

Apêndice IV – Estatísticas de suporte à regressão *logit*.

Tabela 5 - Avaliação da multicolinearidade

Model ^a	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
				Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1 (Constant)		18,147	,000	4,735	5,887		
Habilitações Literárias	-,303	-5,304	,000	-,489	-,224	,684	1,461
Faixa Etária	,171	3,491	,001	,096	,343	,937	1,067
Estatuto Social Percecionado	-,311	-5,438	,000	-,375	-,176	,686	1,457
Sexo	-,024	-,496	,620	-,258	,154	,962	1,040

a. Dependent Variable: Endividamento

Tabela 6 - Teste para o pressuposto da proporcionalidade do contributo das probabilidades.

Test of Parallel Lines ^a Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Null Hypothesis General	395,243	19,139 ^c	16	,262
	376,104 ^b			

The null hypothesis states that the location parameters (slope coefficients) are the same across response categories.

a. Link function: Logit.

Tabela 7 - Teste de *goodness-of-fit* de Pearson.

	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	254,531	229	,119
Deviance	266,040	229	,047

Link function: Logit.

Tabela 8 - Pseudo R², relativo ao contributo do modelo para a explicação da variável dependente.

Model	Pseudo R ²
Cox and Snell	,347
Nagelkerke	,373
McFadden	,160

Tabela 9 - Teste para a confirmação de adequação do modelo explicativo.

Model Fitting Information	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	527,996			
Final	395,243	132,752	8	,000

Link function: Logit.

Tabela 10 - Output do SPSS para a avaliação do modelo explicativo proposto.

	Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval		
						Lower Bound	Upper Bound	
Threshold	[endividamento_opt = 2]	-4,211	,879	22,952	1	,000	-5,934	-2,488
	[endividamento_opt = 3]	-2,185	,852	6,575	1	,010	-3,855	-,515
	[endividamento_opt = 4]	-,898	,852	1,112	1	,292	-2,568	,771
Location	estatuto_social	-,720	,126	32,652	1	,000	-,967	-,473
	[hab_lit_opt=3]	1,799	,495	13,231	1	,000	,830	2,768
	[hab_lit_opt=4]	,232	,431	,289	1	,591	-,613	1,076
	[hab_lit_opt=5]	-,360	,420	,734	1	,392	-1,182	,463
	[hab_lit_opt=6]	0 ^a			0			
	[sexo=0]	,079	,230	,117	1	,733	-,373	,530
	[sexo=1]	0 ^a			0			
	[idade_cat=1]	-,996	,490	4,125	1	,042	-1,956	-,035
	[idade_cat=2]	-,933	,433	4,649	1	,031	-1,781	-,085
	[idade_cat=3]	-,181	,439	,170	1	,680	-1,042	,679
	[idade_cat=4]	0 ^a			0			

Link function: Logit.

a. This parameter is set to zero because it is redundant.

Apêndice V – Estatísticas de suporte à análise discriminante

Tabela 11 - Distribuição dos grupos criados com base na variável "Endividamento"

Sobre endividado?		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cumprimento	95	30,4	30,4	30,4
	Cumprimento com dificuldade	167	53,5	53,5	84,0
	Incumprimento	50	16,0	16,0	100,0
Total		312	100,0	100,0	

Tabela 12 - Avaliação do pressuposto de multicolinearidade

Coefficients ^a	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Sexo	,958	1,043
Habilitações Literárias	,559	1,788
Estado Civil	,754	1,326
Nº Agregado Familiar	,471	2,122
Nº Filhos	,444	2,252
Rendimento Líquido Mensal	,462	2,167
Estatuto Social Percecionado	,562	1,778
Idade	,646	1,547

a. Dependent Variable: Sobre Endividado?

Tabela 13 - Estatísticas e determinantes do teste de Box

Sobre endividado?	Rank	Log Determinant
Cumprimento sem dificuldade	9	-4,579
Cumprimento com dificuldade	9	-4,985
Incumprimento	9	-10,391
Pooled within-groups	9	-4,792
Box's M Test		286,403
F	Approx.	3,010
	df1	90
	df2	72796,887
	Sig.	,061

The ranks and natural logarithms of determinants printed are those of the group covariance matrices.
Tests null hypothesis of equal population covariance matrices.

Tabela 14 - Teste do lambda de Wilks.

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1	,560	176,823	18	,000
2	,910	28,825	8	,000

Nota: Este teste visa apurar quanto da variância da variável dependente pode ser explicada pela combinação das variáveis dependentes.

Tabela 15 - Centróides de ambas as funções discriminantes

Sobre endividado?	Function	
	1	2
Cumprimento	-1,228	,524
Incumprimento	1,066	,209
Cumprimento com dificuldade	-,239	-,276
Cumprimento sem dificuldade		

Unstandardized canonical discriminant functions evaluated at group means
 Nota: Os sinais opostos ajudam a definir qual das funções discrimina os grupos.

Tabela 16 - Variância explicada por cada função discriminante

Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	,625 ^a	86,3	86,3	,620
2	,099 ^a	13,7	100,0	,300

a. First 2 canonical discriminant functions were used in the analysis.