

## **Aspectos Comportamentais no Hábito de Poupar em Adultos Jovens: uma Comparação Entre Alta e Baixa Renda**

**MATEUS FERREIRA**

FGV/SP

mateus5588ferreira@hotmail.com

**JOSÉLIA MARIA DE OLIVEIRA RABÊLO**

Fundação Getúlio Vargas EAESP

oliveira\_joselia@hotmail.com

**ANDRÉ LUIZ B DA SILVA**

FGV/SP

andre\_luiz\_b\_silva@hotmail.com

**JURACY PARENTE**

Fundação Getulio Vargas

juracy.parente@gmail.com

# Aspectos Comportamentais no Hábito de Poupar em Adultos Jovens: uma Comparação Entre Alta e Baixa Renda

## 1. INTRODUÇÃO

Decisões financeiras de curto e longo prazo afetam a vida dos consumidores. Escolhas quanto à compra do imóvel, planejamento da aposentadoria, investimento em qualificação profissional, planos de viagem e gastos nos cartões de crédito, são alguns dos exemplos de situações em que os consumidores decidem entre poupar ou gastar seus recursos. Em todas essas circunstâncias, o comportamento financeiro não planejado ou a má informação financeira podem trazer consequências pessoais e sociais negativas para os consumidores.

Poupar significa abster-se do prazer do consumo presente em função da possibilidade futura de consumo. Pesquisar sobre o comportamento financeiro dos consumidores e entender seu hábito de poupar é uma atividade complexa, pois envolver fatores sociais, racionais e psicológicos (LYNCH JR, 2011).

Na abordagem psicológica, o hábito de poupar tem relação com a forma como as pessoas lidam com a incerteza quanto ao futuro e a maneira como agem para alcançar seus propósitos (WÄRNERYD, 1989). Racionalmente, a ênfase recai sobre os aspectos do raciocínio não linear dos indivíduos e seus reflexos sobre as decisões de empréstimo e poupança (MCKENZIE; LIERSCH, 2011). A falta de comprometimento na consecução de metas, problemas de autocontrole e a dificuldade em se conectar com as consequências futuras da escolha intertemporal, são exemplos de variáveis comportamentais que interferem no hábito de poupar (LYNCH JR *et al.*, 2010).

A maioria dos trabalhos investigam o hábito de poupar a partir do escopo racional e normativo das decisões financeiras dos indivíduos. Essas pesquisas enfatizam os mecanismos ligados a educação, planejamento financeiro (KOONCE *et al.*, 2008; LYNCH JR *et al.*, 2010), informação e arquitetura dos padrões de escolha das pessoas (AMAR *et al.*, 2011; LUNT; LIVINGSTONE, 1992; LYNCH JR, 2011; WÄRNERYD, 1989). Por outro lado, um menor número de pesquisas investigam as principais motivações que estimulam os indivíduos a poupar e, como esse hábito é influenciado por variáveis ligadas ao comportamento dos consumidores (XIAO; NORING, 1994).

É com a intenção de aprofundar o entendimento dos fatores ligados ao hábito de poupar que este trabalho tem por objetivo analisar os fatores comportamentais e psicológicos que interferem no hábito de adultos jovens a poupar. Mais especificamente, busca-se identificar as motivações da alta e baixa renda em poupar, descrever como os tipos de poupança (residual, contratual e discricionário) relacionam-se com o hábito de poupar, analisar a influência das metas, autocontrole e visão de futuro no hábito de poupar, e comparar os motivos e comportamentos que levam a baixa e a alta renda a poupar.

Esse tipo de pesquisa demanda interdisciplinaridade de conhecimentos sobre comportamento do consumidor, finanças e economia. A contribuição teórica para a área de marketing advém da agregação de conhecimentos de outras áreas no auxílio ao aprofundamento do entendimento sobre como os consumidores tomam decisões financeiras. Do ponto de vista gerencial, o artigo pode auxiliar os bancos de varejo a entenderem melhor quais fatores devem ser considerados na prospecção de clientes adultos para os produtos de previdência privada e aplicações de longo prazo.

Além disso, entender melhor os aspectos relevantes do comportamento de poupança dos adultos jovens pode contribuir para a adoção de políticas públicas que visem estimular o nível de poupança das pessoas. Esse tipo de pesquisa pode auxiliar na elaboração

de políticas públicas que minimizem a vulnerabilidade dos consumidores diante das mudanças e incertezas econômicas.

## **2. DESENVOLVIMENTO TEÓRICO**

A revisão de literatura inicia-se com a definição de poupança e os tipos de poupança destacados pela literatura, seguida pelos principais aspectos verificados na literatura que interfere no hábito de poupar: autocontrole, visão de futuro e meta.

### **2.1. Abordagem econômica e psicológica do comportamento de poupar**

O comportamento de poupar é complexo, pois envolve diversas variáveis associadas às questões econômicas, psicológicas e comportamentais (WÄRNERDYD, 1989). Pesquisas analisaram o impacto de variáveis sócio econômicas como idade, educação e renda no hábito de poupar (KEYNES, 1936; BERNHEIM; GARRET, 1996), enquanto outras pesquisas analisaram os aspectos psicológicos e comportamentais do hábito de poupar e incorporam variáveis como: autocontrole (RHA; MONTALTO; HANNA, 2006), metas (SOMAN; ZHAO, 2011), visão de futuro (TROPE; LIBERMAN, 2003), motivações (CANOVA, RATTAZZI ; WEBLEY, 2005) e expectativa do consumidor (KATONA, 1975).

Inicialmente, a economia clássica tentou prever o comportamento de poupar dos indivíduos muito em função da sua renda, em que Keynes (1936) introduziu a noção de propensão marginal a poupar. Essa definição pressupõe que o aumento da poupança é resultado do aumento da renda, e assim, poupar só é possível quando há excesso da renda sobre o consumo em determinado período de tempo (WÄRNERDYD, 1999). Nessa visão, a definição de poupar refere-se ao resíduo da renda sobre o consumo. A abordagem econômica pressupõe que as pessoas decidam com base na renda, racionalidade e planejamento (OTTO, 2009).

Enquanto Keynes (1936) reforçou a hipótese da renda absoluta como determinante para o comportamento de poupar, a hipótese da renda relativa atribuiu importância ao grupo de referência e o comportamento de poupança dos membros da família no hábito de poupar (KAPTEYN, 2000).

Quando se pretende entender quais fatores interferem no comportamento de poupar, a abordagem econômica clássica apresenta algumas limitações que são superadas nos modelos mais modernos a partir da incorporação de variáveis psicológicas. O trabalho de Katona (1975) é uma importante referência nesse tipo de contribuição da psicologia associada ao comportamento de poupar. O autor considerou o papel das crenças e sentimentos do consumidor quanto às incertezas futuras, como preditor da ação de poupar (OTTO, 2009). Poupar é disponibilizar o dinheiro no banco como forma de se proteger quanto às incertezas futuras ou como forma de conseguir bens ou serviços específicos (KATONA, 1975).

Katona (1975) contribuiu também ao distinguir três tipos de decisões ligadas a ação de poupar: poupança residual, contratual e discricionária. Na decisão de poupança residual não há uma disposição ativa sobre poupar. Economiza-se quando há sobras de dinheiro. Na poupança contratual o comportamento é compulsório e regular, como nos casos dos planos de aposentadoria, seguro de vida ou em situações de metas definidas. Já a poupança discricionária refere-se a reserva intencional de dinheiro para poupar (LUNT; LIVINGSTONE, 1991).

Estes estudos de cunho mais psicológico centraram-se nos processos durante o período em que o dinheiro não é gasto, a fim de ser utilizado num momento posterior (Otto, 2009). O comportamento de poupar implica na percepção das necessidades futuras, e em uma decisão e ação de poupar (WÄRNERDYD, 1999). O dinheiro deve ser mantido por um período mínimo de tempo para ser considerado como dinheiro que foi poupado (OTTO, 2009), o que

reflete a relevância da dimensão tempo no estudo do comportamento de poupar (Friedman, 2005) na perspectiva psicológica.

## **2.2. Fatores que influenciam o hábito de poupar**

Como dito anteriormente, poupar tem forte relação com a renda e é resultado de uma combinação de fatores como: autocontrole, visão de futuro, motivações e metas para poupar. Essas variáveis são discutidas a seguir.

### **2.2.1. Motivações e metas para poupar**

As metas assumem importante papel nos diferentes aspectos da vida do consumidor, como a finalização de um projeto ou o comportamento de gasto e poupança (SOMAN; ZHAO, 2011). A definição de metas refere-se aos estados que os indivíduos desejam experimentar. As metas aumentam a motivação e o desempenho porque as pessoas valorizam progredir em direção ao objetivo que pretendem alcançar. (BAYUK; JANISZEWSKI; LEOEUF, 2010).

Apesar do efeito positivo da meta, só a intenção de alcançá-la não é suficiente. Pesquisas revelam que existem discrepâncias entre a intenção de alcançar determinada meta e a sua implementação (SOMAN; ZHAO, 2011). Pessoas que criam planos específicos tem maiores chances de realizar suas metas em comparação a aquelas que agem apenas com base na mera intenção. Buscar mecanismos para implementar a intenção, reforça a relação entre a meta e os meios específicos de alcançá-la (BAYUK *et al.*, 2010). O impacto positivo associado com a realização da meta é a motivação que dá suporte à sua execução.

A meta de poupar pode aumentar ou diminuir em função da forma como os consumidores refletem sobre seus objetivos. A análise da estrutura de metas que motivam o comportamento de poupar foi inicialmente abordada por Keynes (1936), com a descrição de vários fatores que podem impedir os gastos das pessoas: precaução, prospecção, cálculo dos gastos, melhoria, independência, avareza e vontade de empreender. Katona (1975) também desenvolve um trabalho de referência sobre o tema com a identificação de quatro motivos para poupar: emergência, aposentadoria, suprir necessidades familiares e outros propósitos.

Já Lindqvist (1981) propôs um modelo hierárquico com quatro motivações para poupar: gestão de caixa, reserva para imprevistos e emergências, atingir metas financeiras e gestão dos investimentos. O motivo mais básico para poupar é a gestão do caixa, essa necessidade é decorrente da falta de sincronicidade entre a duração da renda frente aos gastos. Muitas pessoas também poupam para minimizar incertezas decorrentes dos eventos futuros, como a perda do emprego ou doença.

Na hierarquia de motivações, as pessoas também podem poupar com o propósito de adquirir algo atraente ou de interesse, e isso serve como meta. Poupar para comprar uma casa, carro ou tirar férias são exemplos de metas que influenciam no hábito de poupar dos indivíduos. Por fim, no topo das hierarquias, o comportamento de poupar está atrelado à gestão financeira de ativos. Pessoas orientadas por esse motivo, não aumentam a sua riqueza por meio de poupança, uma vez que já dispõem ou pensam que dispõem de melhores meios de realizar aumentos de riqueza; elas se estimulam em planejar formas de investir seu dinheiro. E essa é sua principal meta, gerenciar os ativos e investimentos que dispõem como forma de aumentar sua riqueza. Em geral, tal motivação é mais comum em pessoas que já acumularam um patrimônio significativo (LINDQVIST, 1981).

Após a discussão sobre variáveis que interferem no comportamento de poupar, descreve-se em seguida outras variáveis que influenciam o hábito de poupar, como autocontrole e visão do futuro.

### **2.2.2. Autocontrole**

Hoch e Loewenstein (1991) destacam o autocontrole como o esforço do consumidor em evitar ou resistir em se comportar de maneira inconsistente com seus objetivos. Para o contexto de poupança, autocontrole poderia ser entendido como o esforço de resistir aos desejos de consumo presente com propósito de guardar estes recursos para uso futuro. Por extensão, pode-se inferir que o autocontrole no contexto de poupança está relacionado com a visão de futuro e de longo prazo do indivíduo, já que o indivíduo deixa de consumir algo no presente para um benefício futuro.

Baumeister (2002) destaca que pessoas com maior nível de autocontrole focam suas decisões no longo prazo, enquanto que pessoas com menor nível de autocontrole são mais influenciáveis aos apelos de curto prazo, o que sugere que o autocontrole é um traço do indivíduo .

Baumeister (2002) relaciona autocontrole como certo aspecto da personalidade que denota diferenças entre os indivíduos, assim, algumas pessoas estão mais propensas a prejudicar seus objetivos de poupar no longo prazo quando recebem estímulos como promoções e outras facilidades, como por exemplo o parcelamento da conta.

Enquanto Romal e Kaplan (1995) reforçam a visão de Baumeister ao associar o alto nível de autocontrole com a melhor administração dos recursos financeiros, maior nível de poupança e menor gasto; Kivetz e Keinan (2006) destacam que privilegiar o futuro (hipermetropia) reduz a satisfação no presente, e propõe uma maior harmonia entre presente e futuro.

### **2.2.3. Visão de futuro**

Baseado na ideia de que a visão de curto ou longo prazo interfere no comportamento dos indivíduos, Trope e Liberman (1998) procuraram verificar como isto ocorre. Primeiramente, eles apresentaram a teoria de interpretação temporal, ou *temporal construal theory*. Nessa teoria, o futuro distante é interpretado usando características mais abstratas e centrais, enquanto que em situações de futuro próximo as interpretações são mais concretas e específicas (LIBERMAN; TROPE, 1998; MIOTTO, 2013). Desta forma, Liberman e Trope (1998) concluem que a distância de um evento afeta as decisões de um indivíduo, pois os indivíduos de visão de curto prazo tem limitada capacidade de abstração e tendem a enxergar melhor suas necessidades imediatas.

Trope e Liberman (2000) reforçam esta teoria através de níveis de interpretação, em que objetos, eventos ou indivíduos podem ser percebidos tanto próximos como distantes. Quanto mais próximos eles são percebidos como concretos, e quanto mais distantes são percebidos como mais abstratos.

Por fim, Trope e Liberman (2003) apresentam a teoria de níveis de interpretação ou *construal level theory*, em que quanto maior distância temporal percebida é mais provável que os eventos sejam representados em termos abstratos; transmitindo a essência do evento (alto nível de interpretação) ao invés de detalhes mais concretos e detalhados (baixo nível de interpretação).

Assim, ao se considerar os objetivos financeiros atrelados a visão de futuro e, dada a dificuldade que as pessoas tem de se conectarem a esse seu futuro (Hershfield *et al.*, 2011); supõe-se de que os mais jovens sejam menos sensíveis à predisposição a poupar do que as pessoas de meia idade. O raciocínio que se apoia nesse argumento reforça a ideia de que os mais jovens tendem a ter maiores dificuldade de se imaginar no futuro e por consequência poupem menos.

Por outro lado, Fugita *et al* (2006) destacam que interpretações mais abstratas parecem aumentar a capacidade dos indivíduos a exibir autocontrole. Isto significa que indivíduos com visão de curto prazo parecem apresentar menor nível de autocontrole, e estão mais suscetíveis aos apelos de gratificação imediata, enquanto que pessoas com visão de

longo prazo evidenciam maior nível de autocontrole (BAUMEISTER, 2002). Esse tipo de visão e interpretação pode influenciar a predisposição dos indivíduos a poupar.

### 3. METODOLOGIA

A pesquisa é exploratória e de cunho qualitativo. A pesquisa qualitativa é apropriada para compreender novos fenômenos, explorar novos conceitos ou esclarecer e estender relações entre construtos (EISENHARDT; GRAEBNER, 2007; GODOY, 2006). O nível de análise está centrado na opinião dos indivíduos (RICHARDSON; DE SOUSA PERES; 1999).

A intenção é analisar os fatores comportamentais e psicológicos que interferem no hábito de adultos jovens a poupar. No sentido mais específico, a intenção é identificar similaridades e diferenças entre motivações e comportamentos da alta e baixa renda no hábito de poupar.

Os dados primários foram obtidos mediante entrevistas semiestruturadas com dezesseis pessoas, em que oito foram classificadas como alta renda e oito classificadas como baixa renda. O critério de diferenciação de renda apoiou-se na profissão dos entrevistados. Os profissionais de alta renda ocupavam funções de maior remuneração, tais como: empresário, consultor, gerente e funcionário público federal. Já os cargos de menor renda estavam associados às profissões de menor remuneração, como: porteiro, atendentes e segurança.

As informações coletadas na fase exploratória, mediante entrevistas semi estruturadas, e foram avaliadas pela técnica de análise de conteúdo (BARDIN, 1977), em que dois pesquisadores analisaram os resultados gerados para garantir o nível aceitável de confiabilidade das interpretações. O roteiro de entrevista procurou investigar se e como os entrevistados desenvolvem o hábito de poupar, tipos e motivações para poupar, visão de futuro, metas e nível de autocontrole.

O grupo pesquisado foi composto exclusivamente por homens na faixa de 25 a 45 anos. Como Fisher (2010) identificou diferenças no comportamento de poupar entre homens e mulheres, optou-se por entrevistar apenas homens, para de minimizar o viés de gênero. A delimitação da faixa etária dos entrevistados tem o propósito de diminuir o viés do estágio de vida dos entrevistados, pois as pessoas apresentam diferentes comportamentos e motivações ao longo do seu ciclo de vida (SHEFRIN; THALER, 1988).

### 4. ANÁLISE DE RESULTADOS

A pesquisa foi realizada com uma amostra de 16 homens, dos quais 8 foram de alta renda e 8 de baixa renda. A Figura 1 a seguir apresenta um resumo dos perfis dos entrevistados.

Nº	Classificação	Idade	Trabalho	Formação	Ciclo de Vida
A1	Alta Renda	42	Empresário	Engenheiro pós-graduado	Casado, sem filhos
A2	Alta Renda	36	Funcionário público	Jornalista pós-graduado	Solteiro, sem filhos
A3	Alta Renda	39	Professor universitário	Engenheiro pós-graduado	Solteiro, 1 filho
A4	Alta Renda	39	Gerente de banco	Administrador pós-graduado	Solteiro, sem filhos
A5	Alta Renda	40	Professor universitário e empresário	Administrador pós-graduado	Solteiro, sem filhos
A6	Alta Renda	30	Analista de sistemas	Ciências da	Casado, sem filhos

				computação	
A7	Alta Renda	34	Gerente comercial	Administrador pós-graduado	Casado, sem filhos
B1	Baixa Renda	31	Funcionário estacionamento	Ensino básico incompleto	Solteiro, sem filhos
B2	Baixa Renda	37	Funcionário estacionamento	Ensino básico incompleto	Casado, 1 filha
B3	Baixa Renda	36	Atendente de biblioteca	Ensino médio completo	Solteiro, sem filhos
B4	Baixa Renda	28	Porteiro	Ensino básico incompleto	Casado, 1 filha
B5	Baixa Renda	42	Porteiro	Ensino básico incompleto	Casado, 2 filhos
B6	Baixa Renda	31	Segurança	Ensino básico incompleto	Casado, 2 filhos
B7	Baixa Renda	29	Zelador	Ensino básico incompleto	Casado, 1 filho
B8	Baixa Renda	31	Porteiro	Ensino básico incompleto	Divorciado, sem filhos

**Figura 1. Perfil dos entrevistados.**

Fonte: Elaboração dos autores.

Percebeu-se que o comportamento de poupar é bastante complexo e envolve aspectos comportamentais ligados à incerteza sobre o futuro, a forma de atingir metas, motivações para poupar, autocontrole, planejamento e visão de futuro (WÄRNERYD, 1989; LYNCH JR *et al.*, 2010). As variáveis foram analisadas a partir da revisão de literatura, em que foi levado em consideração as similaridades e distinções entre alta e baixa renda.

Analisando as metas na baixa renda, notou-se como o principal objetivo a compra ou pagamento da casa própria. Quando perguntado o motivo desta ser a principal meta, muitos justificaram a escolha demonstrando preocupação com o futuro. Isto é compreensível a partir da Hierarquia das Necessidades de Maslow (1943), em que a baixa renda busca inicialmente garantir uma maior segurança, para então suprir necessidades secundárias (sociais, de estima e auto realização).

Dado que a alta renda já alcançou metas de compra ou financiamento de carros e imóveis, foi observado que experiências de consumo como viagens e qualificação profissional são suas as maiores preocupações, associadas às necessidades sociais, de estima e auto realização sugeridas por MASLOW, 1943).

Quanto às motivações para poupar, os entrevistados apresentaram motivos semelhantes entre os membros de cada faixa de renda. Os entrevistados de alta renda eram motivados a poupar buscando diversão, como viagens de lazer e turismo. Isto fica evidente nas passagens destacadas pelo entrevistado A3 “estou focado hoje na minha parte de diversão, pois eu trabalho de segunda a sexta de 7 às 23 horas, então programo minhas férias”, entrevistado A1 “eu poupo sem um propósito específico, poupo com fins diversos, (...) e uma vez por ano acabo viajando”, e entrevistado A2 “poupo pra viajar e aproveitar a vida”.

Nos entrevistados de baixa renda, os motivos se assemelham as metas e estão associadas ao desejo de possuir ou quitar uma casa, sendo destacada como o principal desejo de todos os entrevistados.

Estas diferentes motivações entre baixa e alta renda são explicadas por Lindqvist (1981), que evidencia uma hierarquia de motivações que levam os indivíduos a poupar. Neste caso, a baixa renda está nos estágios mais iniciais, em que fazem gestão do caixa para atingir uma meta financeira (comprar uma casa), enquanto a alta renda está nos estágios mais elevados, buscando atingir metas que surgem e gerindo investimentos.

Quanto à visão de futuro, percebeu-se que esta dimensão é mais relevante para as famílias de baixa renda. Isso se justifica pela maior vulnerabilidade deste grupo ligada a perda de emprego ou incertezas, como ficou retratado nas palavras do entrevistado B3 “a gente faz uma reserva pensando no dia de amanhã, pois nunca sabemos como será, (...) é uma poupança para se ficar doente poder comprar remédio, pegar um taxi, pra se manter”.

Esta preocupação na baixa renda também é reforçada pela fala do entrevistado B4 “eu e a minha esposa temos um foco, pensamos sempre no melhor e juntamos um dinheirinho sempre, trabalhamos direitinho para manter o foco em um futuro um pouco melhor”, e o entrevistado B2 “vai que aconteça algum acidente no percurso”. Esses argumentos revelam o peso que a incerteza tem no comportamento de poupar na baixa renda.

Por outro lado, os entrevistados de alta renda apresentaram comportamento diverso quanto à importância que atribuem ao futuro. Com maior visão de longo prazo, o entrevistado A1 afirma “eu não sou muito de aproveitar o momento muito escancarado, até porque acho que isso não faz muito sentido” e o entrevistado A2 destaca “poupo pra viajar e aproveitar a vida, e também pensando mais na frente, na aposentadoria”. Do lado oposto, com visão voltada para o curto prazo, o entrevistado A3 destaca uma maior importância em aproveitar o momento:

O fato de poupar e economizar por muito tempo me faz deixar de viver muitas coisas, então eu não gosto de poupar por muito tempo, pois me faz perder muitos momentos do dia-a-dia, como deixar de comer uma coisa melhor, deixa de sair, deixar de viver, e este é um preço que não quero pagar (Entrevistado A3).

Eu não gosto de poupar por muito tempo. Eu acho que quando a gente cria muita expectativa para a poupança, que de certa forma é um bem material, (...) ao não conseguir atingir o objetivo por algum motivo como perder o emprego ou problema de saúde, pode deixar a pessoa frustrada e isso pode criar algum tipo de problema (Entrevistado A3).

Assim, os entrevistados de alta renda apresentam reações diferentes quanto a importância de poupar para o futuro. Verifica-se que alguns têm visão de curto prazo em busca de satisfação, contra outros que tem visão de longo prazo. Isto é explicado por Kivetz e Keinan (2006), que destacam que enquanto alguns apresentam problemas de ‘hipermetropia’, poupando para o futuro em demasia e perdendo o prazer no presente, enquanto que outros apresentam problema de ‘miopia’, não conseguindo poupar para o futuro por não ‘enxergá-lo bem’.

Quanto aos aspectos de autocontrole, nenhum dos indivíduos dos grupos se apresentou como descontrolado. Quando se fez uso de técnicas projetivas questionando-se se o como o entrevistado percebia o comportamento das pessoas descontroladas financeiramente, os argumentos destacaram que o principal motivo é a falta de planejamento e o desejo intenso de aproveitar a vida. Em alguns casos, descrições sobre compulsão por compras ou ações por impulso surgiram como motivos que levam ao descontrole dos gastos.

A justificativa utilizada para o autocontrole na alta renda relaciona-se ao maior conhecimento e planejamento sobre seus gastos, enquanto na baixa renda o controle orçamentário era justificado com base nas metas estabelecidas e em uma maior preocupação com o futuro.

A forma como os entrevistados percebem e lidam com a incerteza quanto ao futuro influencia o hábito de poupar. O que chama a atenção é que essa característica da personalidade foi encontrada tanto na baixa quanto na alta renda, mesmo naqueles que apresentam visão de curto prazo, o que vai contra a teoria, que sugere que pessoas de curto prazo apresentam menor autocontrole.



Por fim, analisando o tipo de poupança adotado pela alta e baixa renda, foi verificado que a forma mais comum na baixa renda foi a poupança discricionária, em que os indivíduos destinam parte da sua renda para a poupança. Estes não apresentavam poupança contratual, como um plano de aposentadoria privada, e por vezes utilizavam o dinheiro que sobrava para complementar a poupança.

Já o grupo de entrevistados da alta renda utilizam os três tipos de poupança. Dado o maior grau de instrução e renda, estes entrevistados mostraram conhecimento sobre as melhores formas de aplicar os recursos.

As considerações mais relevantes extraídas da pesquisa, estão sintetizadas, na Figura 2. Esta relaciona a opinião dos entrevistados com o referencial teórico sobre tipos de poupança, motivações e metas para poupar e visão de futuro. Além disso, a figura compara as percepções da alta e baixa renda quanto ao comportamento de poupar.

	<b>Suporte teórico</b>	<b>Baixa renda</b>	<b>Alta renda</b>
<b>Tipo de Poupança</b>	Katona (1975) distinguiu três tipos de poupança. Na poupança residual não há uma decisão ativa sobre poupar, economiza-se quando há sobras de dinheiro. Na poupança contratual o comportamento é compulsório e regular, como nos casos dos planos de aposentadoria, seguro de vida ou planos de previdência privada. Já a poupança discricionária refere-se a reserva prévia e intencional de dinheiro para poupar (Lunt & Livingstone, 1991).	Se por um lado os resultados evidenciam os três tipos de poupança na alta renda, a forma mais comum na baixa renda foi a poupança discricionária, pois os imprevistos quanto aos gastos dificultam o planejamento sobre a alocação dos recursos e poupança. A baixa renda, por vezes utiliza a poupança residual para complementar o consumo.	Utilizam os três tipos de poupança: discricionária, residual e contratual. Dado o maior grau de instrução e renda, estes entrevistados mostraram conhecimento sobre as melhores formas de aplicar os recursos. Nesse grupo de entrevistados, é mais comum a diversificação de investimentos, com a inclusão da previdência privada como forma mais comum de poupança contratual. Há certa preocupação em contratar planos específicos de previdência privada, com o objetivo de assegurar o padrão de vida após aposentadoria.
<b>Motivações e Metas Financeiras</b>	Lindqvist (1981) propôs um modelo hierárquico com quatro motivações para poupar: gestão de caixa, reserva para imprevistos e emergências, atingir metas financeiras e gestão dos investimentos.	Nos entrevistados de baixa renda, as metas estão associadas aos níveis mais baixos de motivação para poupar. Aspectos da segurança associados à aquisição, construção e reforma da casa própria, destacaram-se como o principal motivador para poupar.	Os entrevistados de alta renda destacaram metas financeiras relacionadas a diversão, como viagens de lazer e turismo como principal motivação. Esse argumento está relacionado ao alcance das metas anteriores, como gestão de caixa e reserva de imprevistos. Um dos entrevistados destacou que não apresentava meta específica quanto à poupança. Seu objetivo era apenas realizar a gestão de seus ativos e investimento. Entre a hierarquia de metas, essa é a mais alta.

<p><b>Visão de Futuro</b></p>	<p>A visão de futuro dos indivíduos distingue-se entre visões focadas no curto e longo prazo. A teoria do nível de interpretação destaca que objetos, eventos ou indivíduos podem ser percebidos tanto próximos como distantes. Quanto mais próximos, mais são percebidos como concretos e quanto mais distantes, mais abstratos (Trope &amp; Liberman, 2003). Indivíduos com visão de curto prazo parecem apresentar menor nível de autocontrole, e estão mais suscetíveis aos apelos de gratificação imediata, enquanto que pessoas com visão de longo prazo evidenciam maior nível de autocontrole (Baumeister, 2002).</p>	<p>Observou-se que a baixa renda atribui maior importância ao futuro mais próximo e concreto. Essa visão pode contribuir negativamente para planos de poupar no longo prazo, como é o caso do planejamento da aposentadoria. Suas preocupações estão fortemente atreladas à gestão de incertezas quanto ao futuro financeiro. A argumentação dos entrevistados de baixa renda foi contrária à visão teórica de que a visão de curto prazo reduz o autocontrole (Baumeister, 2002). Talvez esse fato esteja ligado à restrição da renda que essa classe possui e à forte sensação de insegurança quanto ao futuro.</p>	<p>Verificou-se na alta renda o que foi evidenciado por Kivetz e Keinan (2006), alguns tem visão de longo prazo a ponto de não aproveitarem o presente (hipermetropia), enquanto que outros podem perder o foco do longo prazo por estarem mais focados no presente (miopia). Observou-se que a alta renda possui maior número de entrevistados com visão de futuro mais abstrata e de longo prazo, o que pode influenciar positivamente o hábito de poupar dessas pessoas.</p>
<p><b>Autocontrole</b></p>	<p>Baumeister (2002) relaciona autocontrole como certo aspecto da personalidade que denota diferenças entre os indivíduos. Essas diferenças em termos de autocontrole interferem na maneira como os indivíduos se comportam diante de estímulos para poupar ou gastar.</p>	<p>Embora o autocontrole dependa mais da personalidade do indivíduo, percebeu-se que o controle orçamentário baseado nas metas estabelecidas e principalmente a incerteza com o futuro contribuíram para um maior autocontrole.</p>	<p>Na alta renda, o autocontrole também foi elevado, por motivos diferentes. Neste grupo, o maior conhecimento e planejamento orçamentário permite que estes tenham um melhor controle pessoal.</p>

**Figura 2. Relação dos resultados com a teoria.**

Fonte: elaborado pelos autores.

## 5. CONCLUSÕES

A pesquisa procurou analisar como variáveis comportamentais e psicológicas influenciam no hábito de adultos jovens a poupar. A intenção é auxiliar no entendimento sobre como a visão de futuro, o autocontrole e as metas e motivações influenciam o comportamento de poupar das pessoas. Os resultados evidenciam que o comportamento de poupar é diferenciado em função da alta e baixa renda. Essa diferença de renda interfere nas metas, motivações, percepções de futuro e autocontrole dos entrevistados.

A identificação desses resultados advém da análise das entrevistas, e sua explicação é embasada na teoria. A contribuição teórica advém da agregação de conhecimentos de áreas interdisciplinares, ao entendimento das variáveis que influenciam na predisposição a poupar. Os resultados apontam a importância das variáveis metas, visão de futuro e autocontrole no comportamento de poupar. Verificou-se que há uma moderação da

renda (alta e baixa renda) em que os diferentes grupos apresentam diferentes resultados para estas variáveis.

Os três tipos de poupança discricionária, residual e contratual são encontrados nas faixas de entrevistados de alta renda. Na baixa renda é mais comum o uso da poupança residual como forma de garantir renda extra para momentos de imprevistos do orçamento.

Nos entrevistados de baixa renda, as metas estão associadas aos níveis mais baixos de motivação para poupar. Aspectos da segurança associados à aquisição, construção e reforma da casa própria, destacaram-se como o principal motivador para poupar. Já nas alta renda, destacaram metas financeiras relacionadas a diversão, como viagens de lazer e turismo como principal motivação. Esse argumento está relacionado ao alcance das metas anteriores, como gestão de caixa e reserva de imprevistos.

Verificou-se que embora o autocontrole seja elevado nos dois grupos, estes o são por motivos diferentes: a baixa renda apresenta maior nível de autocontrole em grande parte pela incerteza e preocupação com o futuro; enquanto que a alta renda apresenta maior autocontrole em virtude de maior conhecimento e planejamento orçamentário.

Embora a baixa renda tenha dificuldade em projetar-se no futuro mais abstrato, isto é, em se ver em um futuro distante (visão de longo prazo); isto não os impediu de manter seu autocontrole. Esse fato pode estar vinculado à questões próprias da personalidade de cada indivíduo no exercício de auto controle. Normalmente se destaca na teoria que a visão de longo prazo é mais abstrata, e aqui verificamos que a incerteza contribui decisivamente para que a baixa renda tenha maior preocupação com o futuro e, por isso decida poupar.

Do ponto de vista gerencial, o artigo pode auxiliar instituições financeiras e bancos de varejo a entenderem melhor quais fatores devem ser considerados na prospecção de clientes para produtos financeiros, como plano de previdência e aplicações de longo prazo. Estudos que investigam os fatores que incentivam a poupança também podem contribuir para a redução do endividamento das pessoas, especialmente aquelas de baixa renda e sua inserção nas instituições financeiras como poupadores frente às incertezas futuras.

O entendimento sobre os fatores que influenciam no comportamento de poupar na alta e baixa renda contribui para que as instituições financeiras e bancárias encontrem serviços mais ajustados aos incentivos de poupar conforme cada classe. No caso das classes mais baixas, observa-se que a poupança contratual é pouco explorada. Os bancos de varejo poderiam criar produtos como plano de previdência privada ou de aposentadoria mais baratos para esse público. Esse mercado ainda é pouco explorado no Brasil. Outra recomendação de produtos para as classes mais baixas seriam os investimentos direcionados aos pais, com o intuito de estimular a poupança para garantir a educação e formação dos filhos no futuro. O reconhecimento dos fatores que motivam cada uma das classes também podem ser utilizado em propagandas e comerciais dos bancos varejistas, como forma de estimular a contratação de serviços financeiros adequados para cada uma das classes.

Os gestores de políticas públicas podem se beneficiar do entendimento sobre os mecanismos que estimulam a poupança dos consumidores. Perceber a importância da incerteza no comportamento de poupar da baixa renda pode ser usado para estimular o aumento da poupança nesta classe, encorajando e motivando-os a poupar para aposentadoria. Conhecer os mecanismos que influenciam no comportamento de poupar também pode ajudar os governos encorajarem aumento nas taxas de poupança, como forma de promover a estabilidade econômica e o crescimento do país.

Além de se evitar a generalização dos resultados encontrados, outra limitação da pesquisa veio da forma de diferenciação entre alta e baixa. O pressuposto para diferenciação baseia-se nas profissões que hipoteticamente trazem maiores remunerações, que seriam

classificadas como alta renda. Como forma de superar tal limitação, sugere-se que novas pesquisas diferencie alta e baixa renda de acordo com a renda declarada pelos entrevistados.

Destaca-se também que seria interessante isolar com maior rigor o ciclo de vida dos indivíduos entrevistados, a fim de analisar melhor as variáveis aqui evidenciadas. Escolhemos homens entre 25 e 45 anos, mas ainda assim existem outras variáveis ligadas ao ciclo de vida que interferem no comportamento de poupança, como estado civil e filhos.

Como sugestão de pesquisas futuras, recomenda-se a investigação das variáveis comportamentais e psicológicas do comportamento de poupar a partir de pesquisa quantitativa. Imagina-se que a utilização de escalas já consolidadas associadas ao desenvolvimento de novas escalas (como a de incerteza com o futuro) forneceriam maior suporte para o estudo do comportamento do consumidor.

## REFERÊNCIAS

- AMAR, M.; ARIELY, D.; AYAL, S.; CRYDER, C. Winning the battle but losing the war: The psychology of debt management. **Journal of Marketing Research, Forthcoming**, v. 48, p. 38-50, 2011.
- BARDIN, Laurence. Análise de conteúdo. Tradução de Luís Antero Reto e Augusto Pinheiro. **Lisboa: Edições**, v. 70, 1977.
- BAUMEISTER, R. F. Yielding to temptation: Self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior. **Journal of Consumer Research**, v. 28, n. 4, p. 670-676, 2002.
- BAYUK, J. B.; JANISZEWSKI, C.; LEBOEUF, R. A. Letting Good Opportunities Pass Us By: Examining the Role of Mind-Set during Goal Pursuit. **Journal of Consumer Research**, v. 37, n. 4, p. 570-583, 2010.
- BERNHEIM, B. D.; GARRETT, D. M. **The determinants and consequences of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households**. National Bureau of Economic Research, 1996.
- CANOVA, L.; RATTAZZI, A. M. M.; WEBLEY, Paul. The hierarchical structure of saving motives. **Journal of Economic Psychology**, v. 26, n. 1, p. 21-34, 2005.
- EISENHARDT, K. M.; GRAEBNER, M. E. Theory building from cases: opportunities and challenges. **Academy of management journal**, v. 50, n. 1, p. 25-32, 2007.
- FISHER, P. J. Gender differences in personal saving behaviors. **Journal of Financial Counseling and Planning Volume**, v. 21, n. 1, p. 15, 2010.
- FRIEDMAN, W. J. The development of children's knowledge of the times of future events. **Child Development**, v. 71, n. 4, p. 913-932, 2000.
- FRIEDMAN, W. J. Developmental and cognitive perspectives on humans' sense of the times of past and future events. **Learning and Motivation**, v. 36, n. 2, p. 145-158, 2005.
- FUJITA, K.; TROPE, Y.; LIBERMAN, N.; LEVIN-SAGI, M. Construal levels and self-control. **Journal of personality and social psychology**, v. 90, n. 3, 2006.
- GODOY, A. S. Estudo de caso qualitativo. **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Saraiva, p. 115-146, 2006.
- HERSHFIELD, H. E.; GOLDSTEIN, D. G.; SHARPE, W. F.; FOX, J.; YEYKELIS, L.; CARSTENSEN, L. L.; BAIENSON, J. N. Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. **Journal of Marketing Research**, v. 48, n. SPL, p. S23-S37, 2011.
- HOCH, S. J.; LOEWENSTEIN, G. F. Time-inconsistent preferences and consumer self-control. **Journal of Consumer Research**, p. 492-507, 1991.
- KAPTEYN, A. **Saving and reference groups**. Tilburg University Center, Working Paper, 2000.

- KATONA, G. **Psychological economics**. Elsevier, 1975.
- KEYNES, J. M. **General theory of employment, interest and money**. Atlantic Books, 2006.
- KIVETZ, R.; KEINAN, A. Repenting Hyperopia: An Analysis of Self-Control Regrets. **Journal of Consumer Research**, v. 33, n. 2, p. 273-282, 2006.
- KOONCE, J. C.; MIMURA, Y.; MAULDIN, T. A.; RUPURED, A. M.; JORDAN, J. Financial Information: Is It Related to Savings and Investing Knowledge and Financial Behavior of Teenagers? **Journal of Financial Counseling and Planning Volume**, v. 19, n. 2, 2008.
- LIBERMAN, N.; TROPE, Y. The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 75, n. 1, p. 5, 1998.
- LINDQVIST, A. A note on determinants of household saving behavior. **Journal of Economic Psychology**, v. 1, n. 1, p. 39-57, 1981.
- LUNT, P. K.; LIVINGSTONE, S. M. Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. **Journal of Economic Psychology**, v. 12, n. 4, p. 621-641, 1991.
- LYNCH JR, J. G. Introduction to the journal of marketing research special interdisciplinary issue on consumer financial decision making. **Journal of Marketing Research**, v. 48, n. SPL, p. Siv-Sviii, 2011.
- LYNCH JR, J. G.; NETEMEYER, R. G.; SPILLER, S. A.; ZAMMIT, A. A generalizable scale of propensity to plan: the long and the short of planning for time and for money. **Journal of consumer research**, v. 37, n. 1, p. 108-128, 2010.
- MASLOW, A. H. A theory of human motivation. **Psychological review**, v. 50, n. 4, p. 370, 1943.
- MCKENZIE, C. R.; LIERSCH, M. J. Misunderstanding savings growth: Implications for retirement savings behavior. **Journal of Marketing Research**, v. 48, n. SPL, p. S1-S13, 2011.
- MIOTTO, A. P. **Antecedentes e consequências da gestão das finanças domésticas: uma investigação com consumidoras da classe C**. Tese (Doutorado em Administração de Empresas)-Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2013.
- OTTO, A. M. C. **The economic psychology of adolescent saving**. Tese (Doutorado em Psicologia)-University of Exeter, Exeter, 2009.
- RHA, J. Y.; MONTALTO, C. P.; HANNA, S. D. The effect of self-control mechanisms on household saving behavior. **Financial Counseling and Planning**, v. 17, n. 2, p. 3-16, 2006.
- RICHARDSON, R. J.; DE SOUSA PERES, J. A. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. Atlas, 1999.
- ROMAL, J. B.; KAPLAN, B. J. Difference in self-control among spenders and savers. **Psychology: A Journal of Human Behavior**, v. 32, p. 8-17, 1995.
- SHEFRIN, H. M.; THALER, R. H. The behavioral life-cycle hypothesis. **Economic inquiry**, v. 26, n. 4, p. 609-643, 1988.
- SOMAN, D.; ZHAO, M. The fewer the better: Number of goals and savings behavior. **Journal of Marketing Research**, v. 48, n. 6, p. 944-957, 2011.
- TROPE, Y.; LIBERMAN, N. Temporal construal and time-dependent changes in preference. **Journal of personality and social psychology**, v. 79, n. 6, p. 876, 2000.
- TROPE, Y.; LIBERMAN, N. Temporal construal. **Psychological review**, v. 110, n. 3, p. 403, 2003.
- WÄRNERYD, K. E. On the psychology of saving: An essay on economic behavior. **Journal of Economic Psychology**, v. 10, n. 4, p. 515-541, 1989.
- WÄRNERYD, K. E. **The psychology of saving: A study on economic psychology**. Edward Elgar Publishing, 1999.

XIAO, J. J.; NORING, F. E. Perceived saving motives and hierarchical financial needs. **Financial Counseling and Planning**, v. 5, n. 1, p. 25-44, 1994.