

A influência da preferência intertemporal
e das variáveis demográficas nos
comportamentos em contexto natural

Mariana Alves da Cunha de Eça

Orientador de Dissertação:
Professor Doutor Marc Scholten

Coordenador de Seminário de Dissertação:
Professor Doutor Marc Scholten

Tese submetida como requisito parcial para a obtenção do
grau de:

MESTRE EM PSICOLOGIA
Especialidade em Psicologia Social e das Organizações

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação de Professor Doutor Marc Scholten, apresentada no ISPA – Instituto Universitário para obtenção de grau de Mestre na especialidade de Psicologia Social e das Organizações conforme o despacho da DGES, nº19673/2006 publicado em Diário da Republica 2ª série de 26 de Setembro, 2006.

Agradecimentos

Este trabalho simboliza o fim da minha vida de estudante, onde vários desafios que enfrentei obrigaram-me a crescer de forma a preparar para uma nova fase, uma nova vida.

Para a realização deste trabalho precisei muito da ajuda e apoio das diversas pessoas que me rodeiam.

Primeiro, gostaria de agradecer ao Professor Doutor Marc Scholten que sempre esteve disponível para apoiar, ensinar, valorizar todos os pontos positivos e criticar construtivamente todos os pontos a melhorar.

Um agradecimento muito especial também a duas colegas de dissertação de mestrado muito especiais, Barbara Kahles e Raquel Matos, por me ajudarem e incentivarem naquelas tardes em que combinávamos trabalhar juntas quando a inspiração faltava.

Obrigada a toda a minha família pela força que me deram ao longo de toda a minha vida, mas principalmente aos meus Pais, a quem devo tudo e sem os quais chegar até aqui não teria sido possível, a eles agradeço todo o apoio que me deram, dedicando-lhes este trabalho.

Por fim, a todos os meus amigos, tanto do ISPA como não sendo, que me acompanharam e puxaram por mim nos momentos de menor inspiração, não só neste último ano mas também nos cinco anos anteriores, agradeço-vos do fundo do meu coração por me ajudarem neste meu percurso académico.

Resumo

Escolhas intertemporais são escolhas que envolvem trocas com custos e benefícios ocorrendo em diferentes momentos. O tópico deste estudo é a previsão de comportamentos em contexto natural com aspectos intertemporais. Serão considerados como preditores variáveis demográficas e escalas, que acedem as preferências intertemporais em contexto laboratorial. Foram construídas duas hipóteses. A primeira hipótese afirma que as escalas de preferência intertemporal são mais preditivas de um leque de comportamentos em contexto natural do que as variáveis demográficas. A segunda hipótese compara a escala de Kirby et al. (1999) e escala de Scholten (2010). A primeira envolve escolhas entre um ganho menor imediato com um ganho maior mais tardio. A magnitude dos ganhos é manipulada, bem como o tempo que separa os dois ganhos. A segunda envolve escolhas entre uma consequência menor mais cedo e uma consequência maior mais tardia. As consequências são menores ou maiores, ganhos ou perdas, sendo ambos menos ou mais afastados no tempo. A hipótese afirma que a escala de Scholten (2010) é mais preditiva dos comportamentos do que a escala de Kirby et al. (1999).

Os resultados mostram que nenhuma das hipóteses se confirmam, pois tanto a impaciência como as variáveis demográficas são igualmente preditivas dos comportamentos em contexto natural, e tanto a escala de Kirby et al. (1999) como a escala de Scholten (2010) são, também, igualmente preditivas dos comportamentos em contexto natural. Ainda se pode observar, através dos resultados, que as anomalias do Modelo de Utilidade Descontada estão presentes na escala de Scholten (2010).

Palavras-Chave: Impaciência; Escolha Intertemporal; Comportamentos em contexto natural; Modelo de Utilidade Descontada; Anomalias do Modelo de Utilidade Descontada.

Abstract

Intertemporal choices are choices which involve trades with costs and benefits occurring at different times. The topic of this study is the prediction of behaviour in a natural context with intertemporal aspects. Demographic variables and scales are considered as predictors which accede to intertemporal preferences in a laboratory setting. Two hypotheses were built. The first hypothesis affirms that the scales of intertemporal preference are more predictable of a range of behaviours in a natural context than those of the demographic variables. The second hypothesis compares the scale of Kirby et al. (1999) and the scale of Scholten (2010). The first involves choices between smaller, immediate rewards and larger, delayed rewards. The magnitude of rewards is manipulated as well as the time that separates the two rewards. The second one involves choices between a smaller quicker consequence and a greater delayed consequence. The consequences are smaller or larger, gains or losses, both being less or more distant in time. This hypothesis affirms that the scale of Scholten (2010) is more predictable of behaviour than the scale of Kirby et al. (1999).

The results show that none of the hypotheses is confirmed because both impatience and demographic variables are also, equally predictable of behaviour in a natural context, and both the scale of Kirby et al. (1999) and the scale of Scholten_(2010) are predictable of behaviour in a natural context as well. The results also show that the anomalies of Discounted Utility Model are found in the scale of Scholten (2010).

Keywords: Impatience; Intertemporal Choice; Behaviours in a Natural Context; Discounted Utility Model; DU Anomalies.

Índice

| | |
|--|----|
| Introdução | 1 |
| Escolha Intertemporal | 2 |
| Modelo da Utilidade Descontada (Modelo DU)..... | 3 |
| Preferências Intertemporais no Laboratório | 4 |
| Medidas de desconto..... | 4 |
| Anomalias do Modelo DU | 5 |
| Medidas laboratoriais de desconto..... | 8 |
| Preferências intertemporais no campo..... | 10 |
| Factores demográficos | 10 |
| Realidade das Ocorrências | 11 |
| Nível de agregação..... | 12 |
| Problema e hipóteses | 14 |
| Método..... | 15 |
| Objectivo..... | 15 |
| Contexto..... | 15 |
| Participantes..... | 15 |
| Controlo | 15 |
| Tempo | 16 |
| Variáveis | 16 |
| Instrumento | 18 |
| Procedimento | 19 |
| <i>Pré-Teste</i> | 19 |
| <i>Teste</i> | 19 |
| Resultados..... | 21 |
| Análise de Variância..... | 21 |
| <i>Efeito de Diferença Comum</i> | 22 |
| <i>Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas</i> | 22 |
| <i>Efeito de Magnitude Absoluta</i> | 23 |
| <i>Interacção entre o Efeito de Magnitude Absoluta e o Efeito de Sinal</i> | 24 |
| Análise Factorial | 24 |
| Análise de Correlações | 29 |
| Análise Exploratória | 33 |

| | |
|--|-----|
| Discussão..... | 37 |
| Referências Bibliográficas..... | 40 |
| Anexos..... | 42 |
| ANEXO A – Pré-teste..... | 43 |
| ANEXO B – E-Mail | 59 |
| ANEXO C – Escala de Kirby et al. (1999), Comportamentos e Variáveis demográficas.... | 60 |
| ANEXO D – Escala de Scholten (2010), Comportamentos e Variáveis demográficas..... | 68 |
| ANEXO E – Outputs Estatísticos (STATISTICA)..... | 100 |

Lista de Tabelas

| | |
|---|-----|
| Tabela 1 - Itens da escala de Kirby et al. (1999) | 17 |
| Tabela 2 - Itens da escala de Scholten (2010) | 17 |
| Tabela 3 - Peso dos factores da escala de Kirby et al. (1999) | 25 |
| Tabela 4 - Peso dos factores da escala de Scholten (2010) | 26 |
| Tabela 5 - Peso dos factores das variáveis comportamentais | 27 |
| Tabela 6 - Peso dos factores das variáveis comportamentais | 28 |
| Tabela 7 - Correlação da variável Impaciência 1 com a escala de Kirby et al. (1999) | 29 |
| Tabela 8 - Correlação da variável Impaciência 2 com a escala de Kirby et al. (1999) | 30 |
| Tabela 9 - Correlação da variável Impaciência 1 com a escala de Scholten (2010) | 31 |
| Tabela 10 - Correlação da variável Impaciência 2 com a escala de Scholten (2010) | 31 |
| Tabela 11 - Correlação da variável Impaciência 1 com as variáveis demográficas Idade, Género e Habilitações | 32 |
| Tabela 12 - Correlação da variável Impaciência 2 com as variáveis demográficas Idade, Género e Habilitações | 32 |
| Tabela 13 - Correlação das variáveis demográficas com a escala de Kirby et al. (1999) | 32 |
| Tabela 14 - Correlação da variável Vencimento Mensal com a escala de Kirby et al. (1999) | 34 |
| Tabela 15 - Correlação das variáveis demográficas com a escala de Scholten (2010) | 32 |
| Tabela 16 - Correlação da variável Vencimento Mensal com a escala de Scholten (2010) | 34 |
| Tabela 17 - ANOVA <i>repeated measures within subjects design</i> | 100 |
| Tabela 18 - Análise Factorial da escala de Kirby et al. (1999) | 101 |
| Tabela 19 - Análise Factorial da escala de Scholten (2010) | 102 |
| Tabela 20 - Análise Factorial dos Comportamentos | 103 |
| Tabela 21 - Análise factorial dos Comportamentos com a variável Vencimento | 104 |

Lista de Figuras

| | |
|---|-------------------------------------|
| Figura 1 - Desconto Exponencial (Kirby & Maraković, 1995)..... | 6 |
| Figura 2 - Desconto Hiperbólico (Kirby & Maraković, 1995).. | Erro! Marcador não definido. |
| Figura 3 - Efeito de Diferença Comum | 22 |
| Figura 4 - Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas | 23 |
| Figura 5 - Efeito de Magnitude Absoluta | 23 |
| Figura 6 - Interação do Efeito de Magnitude Absoluta com o Efeito de Sinal..... | 24 |
| Figura 7 - <i>Scree Plot</i> da análise factorial da escala de Kirby et al. (1999)..... | 101 |
| Figura 8 - <i>Scree Plot</i> da análise factorial da escala de Scholten (2010)..... | 102 |
| Figura 9 - <i>Scree Plot</i> da análise factorial dos Comportamentos..... | 103 |
| Figura 10 - <i>Scree plot</i> da análise factorial dos Comportamentos com a variável Vencimento | 104 |

Introdução

Ao longo da nossa vida fazemos inúmeras escolhas. Estas escolhas são feitas com base em decisões que tomamos, que podem ser conscientes ou inconscientes. No processo de tomada de decisão temos que comparar, nas hipóteses que possuímos, os benefícios/riscos a curto-prazo com os benefícios/riscos a longo-prazo.

Por regra, um indivíduo escolhe a hipótese que lhe dá um prazer imediato, mas que pode ter consequências desfavoráveis a longo-prazo, como é o caso de fumar, pois o facto de fumar agora um cigarro vai prejudicar-nos na saúde a longo-prazo.

Hastie e Dawes (2001) dizem que segundo a Teoria Científica de Decisão, a decisão é uma resposta a uma situação que é constituída por três partes:

- 1) A existência de mais que uma hipótese num conjunto de escolhas;
- 2) O decisor pode formar expectativas sobre eventos futuros e os resultados que seguem cada hipótese;
- 3) As consequências associadas com os possíveis resultados podem ser avaliadas face aos seus valores pessoais e objectivos actuais.

A escolha intertemporal é um campo de estudo de grande importância na Psicologia Económica, pois todas as consequências das decisões que tomamos ocorrem em mais que um período de tempo. Este trabalho pretende estudar uma vez mais a escolha intertemporal, pois variadíssimos são os estudos sobre escolha intertemporal, por isso torna-se pertinente a pergunta “Porquê estudar mais uma vez este tema?”. Os estudos passados, como por exemplo o estudo de Kirby, Petry e Bickel (1999), ou o estudo de Kirby, Godoy, Reyes-García, Byron, Apaza, Leonard, Pérez, Vadez e Wilkie (2002), ou ainda o estudo de Chabris, Laibson, Morris, Schuldt e Taubinsky (2008), sobre a escolha intertemporal operacionalizam as taxas de desconto só com ganhos e um ganho imediato e outro futuro, enquanto neste estudo operacionaliza-se a variável taxa de desconto relativamente ao sinal, isto é, existem ganhos e perdas; magnitude, se as recompensas/perdas são grandes ou pequenas; *immediacy*, se a recompensa/perda é imediata ou não; e o intervalo, se o intervalo de tempo é curto, médio ou longo. Mas também se utiliza a operacionalização estudada até agora.

O grande objectivo deste trabalho é o de estudar qual a medida de impaciência que melhor prediz o comportamento dos indivíduos em contexto natural. Segundo o estudo de Chabris et al. (2008) a medida de impaciência que melhor prediz o comportamento dos indivíduos em contexto natural é a taxa de desconto.

Escolha Intertemporal

Nesta secção fala-se sobre a história da escolha intertemporal com base no artigo *Time Discounting and Time Preference: A Critical Review* dos autores Frederick, Loewenstein e O'Donoghue (2002). Escolha intertemporal é definida por estes autores como uma decisão que envolve trocas que ocorrem em diferentes momentos, com custos e benefícios. Desta forma, a escolha intertemporal consiste em um indivíduo escolher o que prefere, se prefere receber agora um determinado montante ou mais tarde um outro montante, e quem fala em receber fala também em pagar. Em suma, a escolha intertemporal é “toda a escolha que envolve custo e/ou benefícios dispersos ao longo do tempo” (Muramatsu & Fonseca, 2008).

A escolha intertemporal só se afirmou em 1834 com a publicação de *The Sociological Theory of Capital* de John Rae. Segundo Rae, o comportamento da escolha intertemporal teve origem num conjunto de factores psicológicos que promovem ou limitam o desejo de acumulação. Os dois factores que promovem o desejo de acumulação são motivo herança, isto é, o facto dos afectos sociais prevalecerem na sociedade, e propensão para o exercício de auto-contenção, que consiste em prevalecer hábitos de reflexão e prudência nos indivíduos. Os factores que limitam o desejo de acumulação são a incerteza dos direitos de vida humana, que consiste em o ser humano não saber até quando irá viver, e a excitação do consumo imediato e o desconforto de adiar recompensas disponíveis, isto é, os seres humanos têm a necessidade de gastar de imediato e não gostam de esperar para receber.

Através destes quatro factores surgiram duas perspectivas. A primeira é a Perspectiva de Utilidade Antecipatória, que defende que as variações no comportamento da escolha intertemporal diferem das capacidades das pessoas para imaginarem o futuro e para as diferentes situações que promovem ou inibem tais imaginações. Esta perspectiva é defendida por William Jevons e Herbert Jevons em 1905 afirmando que as pessoas apenas se preocupam com a utilidade imediata e explicam que se pode prever o comportamento das pessoas postulando utilidade de antecipação do consumo futuro. A segunda perspectiva tem o nome de Perspectiva de Abstinência e diz que as variações do comportamento da escolha intertemporal têm como base o comportamento do indivíduo e as situações perante o desconforto psicológico que está associado à auto-negação. A Perspectiva de Abstinência é defendida por Nassau Senior em 1836 que pressupõe igualdade de tratamento entre o presente e o futuro como parâmetros normais do comportamento, tendo desta forma um desconto zero, e é atribuído uma importância acrescida do presente à tendência do *self* para negar a gratificação adiada.

Estas duas perspectivas têm a ideia de que as trocas intertemporais dependem de sentimentos imediatos, num caso no prazer imediato da antecipação, no outro caso no desconforto imediato da auto-negação.

Mais tarde, em 1889 apareceu Eugen von Böhm-Bawerk, que veio acrescentar um novo motivo para a lista de Rae, dizendo que os seres humanos têm uma tendência para subestimar o futuro. Böhm-Bawerk vem ainda introduzir a visão dos modelos económicos sobre a escolha intertemporal, defendendo a ideia de que a escolha intertemporal é uma decisão técnica sobre a distribuição dos recursos para si próprios, ao longo de diferentes momentos no tempo.

Paul Samuelson em 1937 compilou todas estas preocupações mencionadas por Rae e por Böhm-Bawerk num único parâmetro, a taxa de desconto, simplificando o Modelo da Utilidade Descontada, porque este modelo é uma representação descritiva precisa do comportamento real. A taxa de desconto consiste no grau em que uma pessoa troca incrementos de consumo em diferentes momentos (Thaler, 1981), isto é, a proporção em que um valor diminui por unidade de tempo.

Modelo da Utilidade Descontada (Modelo DU)

Nesta secção continua-se a trabalhar tendo como base o artigo *Time Discounting and Time Preference: A Critical Review* dos autores Frederick et al.(2002).

O Modelo da Utilidade Descontada (Modelo DU) foi introduzido por Paul Samuelson em 1937. O objectivo de Samuelson era criar um modelo que generalizasse a escolha intertemporal aplicada em vários períodos de tempo e marcar um ponto que representaria as trocas intertemporais numa medida de utilidade. Desta forma, o Modelo DU especifica as preferências intertemporais de um indivíduo sobre perfis de consumo.

A hipótese central do Modelo DU é que todos os motivos subjacentes à escolha intertemporal podem ser condensados a um único parâmetro, a taxa de desconto. Ou seja, neste modelo os factores que inibem ou promovem o desejo de acumulação, descritos por Rae, foram resumidos num único parâmetro de nome taxas de desconto.

Samuelson identificou duas limitações neste modelo, pois é arbitrário admitir que o indivíduo tem comportamentos de forma a maximizar uma componente como é descrito no modelo, e ainda refere que não há ligação entre utilidade e bem-estar. Desta forma, Samuelson não apoia o Modelo DU como um modelo normativo da escolha intertemporal.

O Modelo DU foi considerado como o modelo padrão da escolha intertemporal, mas Tjalling C. Koopmans em 1960 veio dizer que este modelo poderia ter sido originado por um conjunto de axiomas vagamente plausíveis. Koopman, tal como Samuelson, não apoia o Modelo DU, pois o seu objectivo era apenas mostrar, que mesmo em situações bem definidas os indivíduos são obrigados a ter uma preferência intertemporal positiva (o indivíduo dá menos importância a acontecimento futuros).

Apesar das várias reservas manifestadas por Samuelson relativamente à validade normativa e descritiva do Modelo DU, este foi rapidamente adoptado devido à sua simplicidade, não só para políticas públicas mas também para analisar as escolhas intertemporais.

Preferências Intertemporais no Laboratório

Medidas de desconto

Para conseguir determinar a escolha intertemporal é preciso calcular as taxas de desconto. As taxas de desconto estão associadas a taxas de consumo e a uma variedade de comportamentos impulsivos (Kirby et al. 2002). Kirby et al. (2002) referem-se às taxas de desconto como “o grau em que o valor presente de uma recompensa futura é diminuído com o atraso”. Já Green, Myerson e McFadden (1997) dizem que as taxas de desconto se referem ao facto de quanto maior for o atraso da recompensa futura menor será o seu valor subjectivo presente.

Neste estudo tem-se presente duas medidas de desconto que são as taxas de juros e as taxas de desconto.

A taxa de juro é o valor que uma pessoa cobra para admitir um empréstimo. As taxas de juros são calculadas pela seguinte função:

$$X_L = (1 + r)^t \cdot X_S.$$

Onde X_L é a recompensa tardia maior, r é a taxa de juros, t é o tempo que se tem que esperar para a recompensa maior e X_S é a recompensa imediata menor.

Várias são as definições de taxas de desconto que se podem encontrar, pois são vários os estudos que estudaram a escolha intertemporal, porque os contextos são diferentes e existem estudos que utilizam recompensas reais e outros utilizam recompensas hipotéticas.

As taxas de desconto são calculadas pela seguinte função:

$$\rho = \frac{r}{(1+r)}$$

Nesta função ρ é interpretado como a taxa de desconto e pelo r entende-se taxa de juros e quanto maior é o r mais descontos uma pessoa irá ter.

Um exemplo prático: um indivíduo tem que escolher entre receber 100€ agora e receber 150€ daqui a 1 ano, então $150 = (1 + r)^1 \cdot 100$ que dará $r = 0,5$ ou seja o resultado é uma taxa de juros de 50%. Isto quer dizer que após um ano o indivíduo terá mais 50% de 100€, isto é, ao fim de um ano passará a receber 150€. A taxa de juro é calculada do presente para o futuro. Para se calcular a taxa de desconto tem-se $\rho = \frac{0,5}{(1+0,5)}$, que dará $\rho = 0,33$ ou seja 33%. Isto significa que aos 150€ daqui a um ano se vai tirar 33% e fica-se apenas com 100€. A taxa de desconto é calculada do futuro para o presente. Para se saber a percentagem com que se fica depois do desconto, tem-se a seguinte função:

$$\delta = 1 - \rho$$

No seguimento do exemplo, neste caso tem-se $\delta = 1 - 0,33$ que irá dar $\delta = 0,67$, ou seja se o indivíduo escolher a hipótese de receber 100€ agora fica apenas com 67% dos 150€ daqui a um ano.

Anomalias do Modelo DU

Dois dos principais efeitos do Modelo DU são o desconto exponencial e o desconto hiperbólico que explica o efeito de diferença comum, ou efeito de diferimento que é uma das anomalias do Modelo DU.

No que diz respeito ao desconto exponencial, Green et al. (1997) referem que acontece quando as pessoas decidem dependendo do valor das recompensas futuras com o pretexto da taxa de desconto ser constante, isto é, no desconto exponencial as taxas de desconto não variam. Segundo o desconto exponencial há uma consistência de preferência ao longo do tempo, pois mesmo que se mantenha, aumente ou diminua a distancia temporal entre as recompensas o indivíduo fará sempre a mesma escolha. A figura 1 ilustra o desconto constante representado por uma função exponencial, onde S indica o ponto de recepção da

recompensa menor e mais imediata, L refere-se ao ponto de recepção da recompensa maior e mais tardia e o *present value* corresponde ao valor presente descontado.

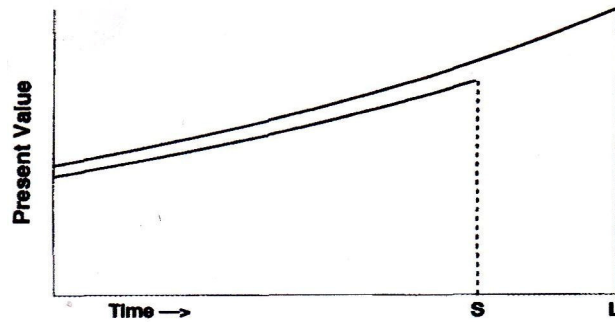


Figura 1 - Desconto Exponencial (Kirby & Maraković, 1995)

O desconto hiperbólico acontece quando uma pessoa tem uma taxa decrescente na preferência temporal (Frederick et al., 2002). Assim, pode-se afirmar que quando se tem um desconto hiperbólico a taxa de desconto varia ao longo do tempo, diminui quando é para receber e aumenta quando o indivíduo tem que pagar. As funções hiperbólicas com parâmetros semelhantes podem cruzar-se, como se pode verificar na figura 2.

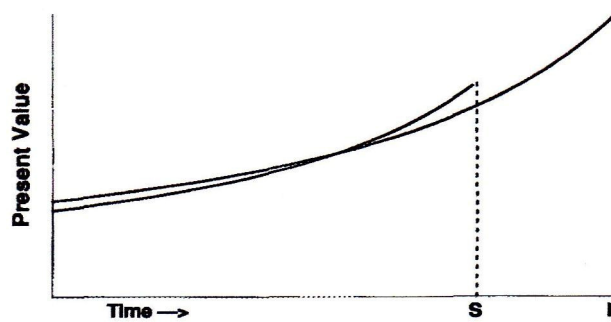


Figura 2 - Desconto Hiperbólico (Kirby & Maraković, 1995)

Através da função de desconto hiperbólico pode-se ver mais precisamente o comportamento dos indivíduos baseado na escolha que têm que fazer, entre recompensas monetárias hipotéticas imediatas ou tardias de diferentes montantes.

Pode-se ainda referir que o desconto hiperbólico desconta mais a curto prazo e menos a longo prazo do que o desconto exponencial.

Como já foi referido o desconto hiperbólico explica o efeito de diferimento (efeito de diferença comum). Este efeito está presente no estudo de Thaler (1981) e neste estudo. O efeito de diferimento significa que o valor que a pessoa vai ter por esperar as recompensas

diminui com o tempo que é necessário para esperar aumentos (Thaler, 1981), ou seja o indivíduo vai ter um desconto hiperbólico. O diferimento refere-se ao facto das taxas de desconto não serem constantes ao longo do tempo e têm uma tendência a diminuírem (Frederick, et al., 2002).

Por exemplo, se o indivíduo tiver que escolher entre receber 100€ agora e 150€ amanhã este irá preferir os 100€ agora, mas se a escolha for entre receber 100€ daqui a um ano e 150€ daqui a um ano e um dia, o indivíduo escolherá 150€ daqui a um ano e um dia. Isto acontece, porque uma pessoa percebe que a distancia entre hoje e amanhã é maior que a distancia entre daqui a um ano e daqui a um ano e um dia, desta forma o indivíduo não terá um desconto exponencial pois este tipo de desconto implica que ambas as distancias temporais sejam percebidas como iguais (Thaler, 1981).

O desconto hiperbólico prevê que ocorram inversões de preferência, sendo esta uma outra anomalia do Modelo DU. A inversão de preferência é um fenómeno explicado pelas taxas de desconto, que dizem respeito ao facto de quanto mais tempo se estiver à espera da recompensa futura, menor vai ser o seu valor objectivo actual (Green et al., 1997).

A inversão de preferência apresenta problemas para o modelo da escolha intertemporal, pois viola a pressuposição de coerência da teoria do Modelo DU. Isto é, segundo esta pressuposição a escolha de uma pessoa deve manter-se, mesmo quando o tempo de espera de ambas as recompensas é aumentado ou diminuído de igual forma. Mas, na inversão de preferência o que acontece é que a escolha da pessoa muda. Por exemplo, tem-se uma hipótese que é 800€ agora ou 1000€ daqui a 6 meses, aqui a pessoa escolhe os 800€ agora, mas depois se tiver uma outra hipótese que é 800€ daqui a 1 ano ou 1000€ daqui a 1 ano e 6 meses, aqui a mesma pessoa escolhe os 1000€ daqui a 1 ano e 6 meses. O que ocorreu neste exemplo é que houve uma inversão de preferência (Green et al., 1997).

A inversão de preferência é importante para se entender a impulsividade e o auto-controlo. Pode-se definir impulsividade como o facto de uma pessoa escolher a recompensa menor mas mais imediata em detrimento da recompensa maior mas mais tardia, enquanto auto-controlo é o facto de um indivíduo escolher a recompensa maior mas mais tardia em vez da recompensa menor mas mais imediata. Mas, segundo a inversão de preferência, o mesmo indivíduo que age impulsivamente, escolhe a recompensa menor mas mais imediata, pode vir a escolher a recompensa maior mas mais tardia, quando ambas são atrasadas (Green et al., 1997).

Tanto o desconto exponencial como o desconto hiperbólico prevêem que a preferência entre uma recompensa menor e imediata e uma recompensa maior e tardia vai depender do

momento em que a escolha será feita (Green et al., 1997; Murphy, Vuchinich & Simpson, 2001). Assim, a inversão de preferência não pode ser usada a favor do desconto hiperbólico nem contra o desconto exponencial (Green et al., 1997).

Para além das anomalias acima referidas, o Modelo DU tem mais algumas, são elas: assimetria ganhos-perdas, ou efeito sinal; efeito de magnitude absoluta, ou efeito de magnitude.

Na assimetria ganhos-perdas, os ganhos têm uma taxa de desconto mais elevada do que as perdas, pois o comportamento de um indivíduo é diferente para ganhos e perdas. Isto acontece porque as pessoas preferem ter uma perda imediata do que uma perda não imediata, para comprovar isto existe o estudo de Thaler (1981) onde os sujeitos tinham que dizer se preferiam pagar uma multa de trânsito agora ou mais tarde e o quanto estariam dispostos a pagar para o pagamento da multa ser adiado. A conclusão a que Thaler chegou foi que as pessoas preferem ter as perdas o mais imediato possível.

Por exemplo, se uma pessoa tiver que escolher entre um ganho de 100€ agora e um ganho de 150€ daqui a 6 meses, ela irá preferir o ganho 150€ daqui a 6 meses, mas se a escolha for em perdas, ou seja pagar 100€ agora ou 150€ daqui a 6 meses o indivíduo escolherá pagar 100€ agora.

O efeito de magnitude absoluta acontece à medida que o tamanho da recompensa aumenta e a taxa de desconto diminui, este efeito também está presente no estudo de Thaler (1981), ou seja as recompensas menores são descontadas com uma taxa maior que as recompensas maiores (Kirby et al., 2002). Isto deve-se ao auto-controlo que uma pessoa pode ter sobre si. Kirby e Maraković (1995) dizem que as taxas de desconto das recompensas decrescem com o aumento da dimensão das recompensas, tanto para recompensas reais como hipotéticas.

Medidas laboratoriais de desconto

No que toca às medidas laboratoriais de desconto o presente estudo baseia-se no artigo de Chabris et al. (2008) que também foi um dos pontos de partida para este estudo.

Chabris e colegas (2008), no seu estudo pretendiam avaliar e comparar a força de previsão das taxas de desconto e a força de previsão de outras variáveis demográficas. Para tal, os autores mediram a preferência intertemporal utilizando o questionário desenvolvido por Kirby e Maraković em 1999, que consiste em 27 escolhas que os indivíduos tinham que fazer, entre uma recompensa menor mas imediata e uma recompensa maior mas tardia. As escolhas

feitas pelos indivíduos foram utilizadas para estimarem a taxa de desconto de cada um e de seguida calcularam a correlação entre as taxas de desconto e os comportamentos de campo dos indivíduos.

Os autores deste estudo prestaram mais atenção aos comportamentos que envolvem trocam intertemporais e desta forma podem ser associados a preferências intertemporais. Estes comportamentos são o fumar, jogar, fazer dieta, fazer exercício, beber, entre outros.

Chabris e colegas (2008) verificaram que os comportamentos de campo e as taxas de desconto são fracamente correlacionados. Deste modo, as taxas de desconto não aparentam ter um grande grau de poder preditivo, mas o mesmo aumenta quando se agrega comportamentos de campo. Foi também descoberto neste estudo, que as variáveis demográficas têm ainda um valor preditivo menor.

Os autores concluem com este estudo que as taxas de desconto, mesmo quando medidas com uma breve prova laboratorial, é uma das mais importantes variáveis que temos para explicar diferenças individuais.

Mas o presente estudo inclui para além da escala de Kirby et al. (1999) uma segunda escala realizada por Scholten (2010). A escala de Scholten (2010) é mais completa comparativamente à escala de Kirby et al. (1999). Scholten, na sua escala compara consequências grandes e pequenas, ganhos e perdas, e se as consequências são imediatas ou tardias. Desta forma, Scholten acrescenta à escala de Kirby et al. (1999) escolhas compostas por perdas e ter duas escolhas no futuro.

Neste estudo pretende-se comparar a escala de Kirby et al. (1999) com a escala de Scholten (2010), pois pensa-se que esta última é mais preditiva dos comportamentos em contexto natural do que a primeira.

É importante referir que Kirby et al. (1999) e Scholten (2010) têm visões diferentes. O primeiro diz que cada indivíduo tem uma taxa de desconto, enquanto o segundo não se refere a taxa de desconto mas sim a impaciência, que varia consoante o contexto de cada escolha intertemporal.

Preferências intertemporais no campo

Factores demográficos

Nesta secção, com base no artigo de Kirby et al. (2002), presta-se atenção às variáveis demográficas do presente estudo, que são: Idade; Género; Habilitações; e Riqueza. É relevante falar destas variáveis pois poderão influenciar as taxas de desconto individuais dos sujeitos.

A primeira variável, Idade, tem sido muito referida na literatura. No estudo de Kirby et al. (2002) são referidos três outros estudos que deram atenção à relação entre a idade e as taxas de desconto. O primeiro é o de Becker e Mulligan de 1997 que prevêem que as taxas de desconto na infância são baixas e vão aumentando gradualmente com a idade. O segundo é o estudo de Roger de 1994 que diz que as taxas de desconto aumentam até à idade adulta, mas que depois na idade média, cerca dos 40 anos, baixa acentuadamente. Por fim, o terceiro é os estudos de Green que conclui que as taxas de desconto vão diminuindo com a idade até à idade adulta onde atingem níveis estáveis. Já no estudo em causa, de Kirby e colegas (2002), os autores encontraram uma relação positiva entre idade e taxas de desconto, embora haja uma pequena diminuição nas taxas de desconto até aos 20 anos, mas a partir desta idade houve um aumento. Estes resultados vêm contradizer Roger e divergem dos resultados dos estudos de Green. Algumas explicações para tal são, a cultura dos indivíduos (pois neste estudo os indivíduos viviam numa sociedade pouco influenciada pela modernização dos mercados) e o facto de se ter utilizado recompensas reais.

Uma outra variável que se trata no presente estudo é o Género. No estudo de Kirby et al. (2002) verificou-se que as mulheres têm taxas de desconto mais elevadas do que os homens. Estes resultados vão em sentido oposto dos resultados do estudo de Kirby e Marakovic de 1994.

A terceira variável é as Habilitações Literárias que uma pessoa possui. No estudo de Kirby et al. (2002) é referido o trabalho de Becker e Mulligan de 1997 onde prevêem que o facto de uma pessoa ter mais escolaridade terá menores taxas de desconto, isto porque a escolaridade concentra a atenção de uma pessoa para o futuro.

A quarta e última variável importante de referir nesta secção é a Riqueza. Kirby et al. (2002) referem o trabalho de Becker e Mulligan de 1997 que segundo estes autores a riqueza de um indivíduo deverá diminuir as suas taxas de desconto, pois as pessoas com mais posses podem dar-se ao luxo de investir mais em capital voltado para o futuro. No estudo de Kirby et al. (2002) também é referido o estudo de Pender de 1996, onde os resultados obtidos mostram

que há uma relação inversa entre riqueza e taxas de desconto. Mas no estudo de Kirby et al. (2002) os resultados vão em sentido contrário dos do estudo de Pender de 1996 e o estudo de Becker e Mulligan de 1997.

Um outro estudo foi o de Chabris et al. (2008) que tinha como objectivo associar as taxas de desconto com os comportamentos em contexto natural. Com este estudo concluiu-se que as taxas de desconto são mais preditivas do que as variáveis demográficas como por exemplo a idade e educação, mas o poder preditivo das taxas de desconto aumenta quando associadas a vários comportamentos, como por exemplo fumar, beber, fazer dieta, fazer exercício, ter uma alimentação saudável, ter certos cuidados dentários, fazer check-up geral, poupar, usar cartões de crédito, jogar e acumular riqueza.

Realidade das Ocorrências

É importante, no âmbito de uma investigação nesta área, ter-se em conta a diferença dos efeitos entre ocorrências hipotéticas e ocorrências reais. Um factor importante nesta investigação é que as ocorrências são hipotéticas. Vários estudos explicam quais as diferenças entre um estudo realizado com ocorrências reais e um estudo realizado com ocorrências hipotéticas, e quais as razões para se optar por um destes tipos de estudo.

Segundo Johnson e Bickel (2002) as ocorrências hipotéticas são utilizadas em vez das recompensas reais devido a duas razões: primeiro, porque muitas vezes os estudos implicam magnitudes de dinheiro que os investigadores não podem pagar; segundo, devido ao tempo para se dar a recompensa que pode ser demasiado grande, por exemplo 20 anos. Estes mesmos autores dizem que uma solução para se utilizar ocorrências reais é que o investigador ao longo do questionário tenha ensaios aleatórios que possibilitem o facto de o indivíduo receber a recompensa. Uma outra solução é que o intervalo no atraso para receber a recompensa seja limitado a 6 meses ou 1 ano, por exemplo.

Johnson et al. (2002) no seu estudo fazem referência ao trabalho de Kirby de 1997 onde menciona que o facto de se utilizar ocorrências hipotéticas pode levar a problemas de validade dos estudos, enquanto se se usar ocorrências reais pode-se ter resultados diferentes do que nos estudos de ocorrências hipotéticas, pois há um interesse verdadeiro.

O estudo de Johnson et al. (2002) tem como objectivo comparar a taxa de desconto de recompensas reais e de recompensas hipotéticas e chegaram à conclusão de que não há diferenças significativas e que as recompensas hipotéticas podem ser um substituto válido

para as recompensas reais. A única diferença encontrada e relevante de referir, diz respeito ao efeito de magnitude.

Um outro estudo que faz referência a diferenças entre recompensas reais e recompensas hipotéticas é o de Kirby et al. (1995) onde diz que o facto de se utilizar recompensas reais traz duas limitações que são: a sobrevalorização que os indivíduos fazem à alternativa escolhida; e a segunda limitação é não se poder recompensar o indivíduo em todos os ensaios, pois isso iria criar dependência entre os ensaios e as avaliações dos sujeitos nos ensaios anteriores. Enquanto a utilização de recompensas hipotéticas evita estas limitações, mas tem a desvantagem de não se poder generalizar os resultados para os estudos com recompensas reais.

É permitido dizer que a taxa de desconto é muito semelhante, tanto para recompensas hipotéticas como para recompensas reais (Chapman, Nelson & Hier, 1999).

Nível de agregação

A agregação é uma parte importante no presente estudo, pois relaciona-se a impaciência com os diferentes comportamentos de campo, havendo assim uma agregação dos comportamentos em contexto natural. A agregação de comportamentos é uma nova proposta para a previsão de determinados comportamentos numa determinada situação. Com a agregação de comportamentos há uma redução da especificidade situacional dos resultados, aumentando assim a fiabilidade, sem introdução de restrições excessivas nas situações experimentais, possibilitando a generalização dos resultados (Epstein, 1980).

Segundo Epstein (1980) a agregação tem dois propósitos: reduz o erro de medição; e amplia o leque de generalização das conclusões. Segundo este mesmo autor há quatro formas de agregação e cada uma delas reduz uma fonte específica de erro.

A primeira forma de agregação é a agregação sobre indivíduos que é a forma de agregação mais praticada na pesquisa psicológica. A agregação sobre indivíduos pode ser útil para analisar efeitos de outras formas de agregação. O efeito da singularidade dos indivíduos é anulado pela agregação sobre indivíduos, pois ao testar uma grande amostra de sujeitos e as médias das suas respostas, a estabilidade e a generalização dos resultados aumentam (Epstein, 1980).

Uma outra forma de agregação é a agregação sobre estímulos e/ou situações, que anula os efeitos exclusivos associados a estímulos e/ou situações particulares. Com esta forma de

agregação os itens que têm baixa fiabilidade e validade individualmente, aumentam quando são combinados numa escala a fiabilidade e validade (Epstein, 1980).

Como terceira forma de agregação existe a agregação sobre *trials* e/ou ocasiões, que cancela a singularidade de *trials* e/ou ocasiões particulares. Este tipo de agregação aumenta a fiabilidade dos resultados e a sua generalização sobre *trials* e/ou ocasiões (Epstein, 1980).

Por fim, a última forma de agregação é a agregação sobre medidas. Com este tipo de agregação pode-se agregar os procedimentos de medição o que vai reduzir o erro de medição (Epstein, 1980).

A agregação pode ser vista como uma solução para resolver as dificuldades de replicação e de generalização das experiências psicológicas relativas à estabilidade de comportamentos (Epstein, 1986).

Problema e hipóteses

No presente estudo procurou-se explicar como prever melhor os comportamentos em contexto natural, sendo este o problema central. Para tal, foram construídas duas hipóteses:

Hipótese 1 – A impaciência mensurada é mais preditiva dos comportamentos reais com aspectos intertemporais do que variáveis demográficas.

Neste estudo a preferência intertemporal será avaliada através da impaciência mensurada e não através das taxas de desconto, como a maior parte da literatura evidencia. Apesar desta diferenciação a consistência teórica é a mesma, pois quanto menor a taxa de desconto menos impaciente uma pessoa é. Desta forma, considera-se que a impaciência mensurada é mais preditiva de um leque de comportamentos que envolvem trocas intertemporais do que as variáveis demográficas, apesar da correlação entre as taxas de desconto e o comportamento dos indivíduos em contexto natural ser baixa. No entanto, o valor preditivo das taxas de desconto aumenta quando os comportamentos em contexto natural são agregados (Chabris et al., 2008).

Hipótese 2 – A escala de Kirby et al. (1999), que envolve escolhas entre um ganho menor mais cedo e um ganho maior mais tardio, é menos preditiva relativamente à escala de Scholten (2010), que envolve escolhas entre consequências menores ou maiores, ganhos ou perdas, sendo ambos menos ou mais diferidos no tempo.

Na primeira hipótese admite-se que a impaciência, apesar das suas limitações, é a melhor medida para predizer a escolha intertemporal dos indivíduos. Neste sentido, irá ser correlacionada a escala de Kirby et al. (1999) e a escala de Scholten (2010) com o objectivo de determinar qual delas é mais preditiva dos comportamentos dos indivíduos em contexto natural. É admitido que a escala de Scholten (2010) é mais completa, uma vez que acrescenta dois aspectos importantes à escala de Kirby et al. (1999), que são: as perdas e duas ocorrências futuras. Assim, considera-se que a escala de Scholten (2010) é mais preditiva dos comportamentos em contexto natural do que a escala de Kirby et al. (1999).

Método

Objectivo

A relevância prática do presente estudo é analisar os diversos efeitos da impaciência, pois Kirby na sua escala não fala em perdas nem em duas recompensas futuras, fala apenas em uma recompensa imediata e uma recompensa futura. Scholten na sua escala fala em perdas e duas recompensas futuras. Tem-se assim um estudo explicativo, pois vai-se tentar explicar a causalidade entre impaciência e comportamentos intertemporais.

Contexto

O presente estudo foi elaborado em contexto de campo, pois os indivíduos responderam ao questionário no seu contexto natural, ou seja no escritório ou em casa, havendo assim um menor controlo sobre as variáveis. A recolha de dados foi feita através de um *link* de internet via *e-mail*.

Participantes

Participaram neste estudo 320 indivíduos com idades compreendidas entre 25 e 65 anos, tendo a amostra uma média de idade de 38 anos. Destes 320 indivíduos, 160 responderam ao questionário com escala de Kirby et al. (1999) e os restantes 160 indivíduos responderam ao questionário com escala de Scholten.

Dos 320 participantes, 183 são do sexo feminino e 137 são do sexo masculino. A nossa amostra é maioritariamente constituída por pessoas licenciadas, 149 participantes.

Todos os questionários foram recolhidos através de internet, via *e-mail*, pelo processo de amostragem não aleatório *snowball*.

Controlo

Este estudo é um estudo correlacional, pois o controlo das variáveis será feito *a posteriori*, isto é, só irá haver um controlo das variáveis após a aplicação dos questionários, sendo assim possível a mensuração de várias variáveis em simultâneo, possibilitando também um maior controlo entre grupos diferentes.

Tempo

O estudo que aqui se apresenta é um estudo transversal, ou seja, a recolha de dados foi feita uma única vez.

Variáveis

As variáveis independentes consideradas neste estudo foram variáveis demográficas como a Idade em anos, o Género Sexual e as Habilitações Literárias transformada para anos. Para além destas variáveis demográficas temos também a Preferência Intertemporal, que na escala de Kirby et al. (1999) (tabela 1) é tratada como recompensa pequena imediata e recompensa grande tardia, e na escala de Scholten (2010) (tabela 2) é tratada consoante o sinal das ocorrências, se é ganhos ou perdas, consoante o tamanho das ocorrências, pequenas ou grandes, e consoante a *immediacy* das ocorrências, se são imediatas ou não imediatas.

Quanto às variáveis dependentes dividem-se em duas categorias. A primeira categoria diz respeito à Saúde que engloba Exercício, Tabaco, Bebidas Alcoólicas, Dieta, Alimentação, Cuidados Dentários e Check-up Geral. A segunda categoria diz respeito às Finanças que reúne Cartões de Crédito, Poupanças, Jogar e Acumulação de Riqueza.

Tabela 1 - Itens da escala de Kirby et al. (1999)

| Itens | tS | tL | xS | xL |
|-------|----|-----|----|----|
| 1 | 0 | 117 | 54 | 55 |
| 2 | 0 | 61 | 55 | 75 |
| 3 | 0 | 53 | 19 | 25 |
| 4 | 0 | 7 | 31 | 85 |
| 5 | 0 | 19 | 14 | 25 |
| 6 | 0 | 160 | 47 | 50 |
| 7 | 0 | 13 | 15 | 35 |
| 8 | 0 | 14 | 25 | 60 |
| 9 | 0 | 162 | 78 | 80 |
| 10 | 0 | 62 | 40 | 55 |
| 11 | 0 | 7 | 11 | 30 |
| 12 | 0 | 119 | 67 | 75 |
| 13 | 0 | 186 | 34 | 35 |
| 14 | 0 | 21 | 27 | 50 |
| 15 | 0 | 91 | 69 | 85 |
| 16 | 0 | 89 | 49 | 60 |
| 17 | 0 | 157 | 80 | 85 |
| 18 | 0 | 29 | 24 | 35 |
| 19 | 0 | 14 | 33 | 80 |
| 20 | 0 | 179 | 28 | 30 |
| 21 | 0 | 30 | 34 | 50 |
| 22 | 0 | 80 | 25 | 30 |
| 23 | 0 | 20 | 41 | 75 |
| 24 | 0 | 111 | 54 | 60 |
| 25 | 0 | 30 | 54 | 80 |
| 26 | 0 | 136 | 22 | 25 |
| 27 | 0 | 7 | 20 | 55 |

Tabela 2 - Itens da escala de Scholten (2010)

| Itens | tS | tL | xS | xL |
|-------|----|----|------|------|
| 1 | 0 | 3 | 38 | 42 |
| 2 | 0 | 6 | 36 | 45 |
| 3 | 0 | 9 | 34 | 47 |
| 4 | 20 | 23 | 38 | 42 |
| 5 | 20 | 26 | 36 | 45 |
| 6 | 20 | 29 | 34 | 47 |
| 7 | 0 | 3 | 152 | 169 |
| 8 | 0 | 6 | 143 | 178 |
| 9 | 0 | 9 | 136 | 188 |
| 10 | 20 | 23 | 152 | 169 |
| 11 | 20 | 26 | 143 | 178 |
| 12 | 20 | 29 | 136 | 188 |
| 13 | 0 | 3 | -38 | -42 |
| 14 | 0 | 6 | -36 | -45 |
| 15 | 0 | 9 | -34 | -47 |
| 16 | 20 | 23 | -38 | -42 |
| 17 | 20 | 26 | -36 | -45 |
| 18 | 20 | 29 | -34 | -47 |
| 19 | 0 | 3 | -152 | -169 |
| 20 | 0 | 6 | -143 | -178 |
| 21 | 0 | 9 | -136 | -188 |
| 22 | 20 | 23 | -152 | -169 |
| 23 | 20 | 26 | -143 | -178 |
| 24 | 20 | 29 | -136 | -188 |

Itens – nº do item; tS – recompensa/perda a curto-prazo; tL – recompensa/perda a longo-prazo; xS – recompensa/perda a curto-prazo; xL – recompensa/perda a longo-prazo.

Instrumento

O instrumento deste estudo foram dois questionários realizados via internet. Para ser possível os indivíduos responderem aos questionários construíram-se cinco *links*. Um dos *links* pertence ao questionário onde a primeira secção é a escala de Kirby et al. (1999) sobre escolha intertemporal, a segunda secção é constituída por um *survey* com questões que dizem respeito a comportamentos intertemporais dos indivíduos e a terceira secção diz respeito às variáveis demográficas. Os outros quatro *links* pertencem ao questionário onde a primeira secção é a escala de Scholten (2010) sobre a escolha intertemporal, a segunda secção é, também, constituída pelo *survey* com questões que dizem respeito a comportamentos intertemporais dos indivíduos, e na terceira secção estão questões referentes às variáveis demográficas. A escala de Scholten tem quatro *links* pois existem quatro versões com os mesmos estímulos onde apenas a ordem dos estímulos é que modifica.

A escala de Kirby et al. (1999) é constituída por 27 questões onde os indivíduos têm que escolher entre recompensas pequenas imediatas e recompensas grandes tardias. A classificação foi feita da seguinte forma: 0 para ganhos imediatos e 1 para ganhos tardios.

A escala de Scholten (2010) é constituída por 24 questões, onde os indivíduos têm que escolher entre ganhos grandes imediatos e ganhos grandes não imediatos, ganhos pequenos imediatos e ganhos pequenos não imediatos, perdas grandes imediatas e perdas grandes não imediatas, e perdas pequenas imediatas e perdas pequenas não imediatas. Nesta escala a taxa de desconto é constante, ou seja, não há razão objectiva/normativa para o indivíduo escolher uma opção em detrimento de outra. A classificação foi feita da seguinte forma: 0 para ganhos imediatos/perdas tardias e 1 para ganhos tardios/perdas imediatas. Apesar da escala de Scholten (2010) medir impaciência esta classificação mede paciência.

A segunda secção de ambos os questionários é constituída por um *survey* de 21 questões que estão divididas em dois grandes grupos. O primeiro grupo diz respeito à saúde, onde as questões se referem ao facto de uma pessoa fazer ou não exercício, se o indivíduo fuma ou não, se ou não bebe bebidas alcoólicas, se o indivíduo faz dieta, o tipo de alimentação, se tem cuidados dentários, e se costuma fazer check-up geral. O segundo grupo diz respeito às finanças do indivíduo, ou seja, se tem cartão de crédito, se poupa ou não, se costuma jogar por dinheiro, e se costuma acumular riqueza. A classificação das questões do *survey* foi feita de forma nominal consoante o número de alternativas de resposta, por exemplo na questão “Se faz exercício para manter ou melhorar a sua saúde e condição física, com que intensidade?” as respostas foram classificadas da seguinte forma 0 – Nula, 1 – Baixo,

2 – Médio, 3 – Alto; e na questão “Com que frequência costuma tomar bebidas alcoólicas?” a classificação das respostas a esta questão foi realizada da seguinte forma: 0 – Nunca, 1 – Algumas vezes por ano, 2 – Algumas vezes por mês, 3 – Todos os fins-de-semana, 4 – Algumas vezes por semana, 5 – Várias vezes por semana, 6 – Todos os dias.

Todas as questões têm carácter obrigatório, ou seja, o indivíduo não pode passar para a questão seguinte sem responder uma questão, com isto não se receberam questionários não respondidos. Apenas a última questão do questionário, que diz respeito ao vencimento mensal líquido do indivíduo, é de carácter opcional.

Procedimento

Antes de se aplicarem os questionários foi feito um pré-teste (Anexo A) com o objectivo de testar a escala de Scholten (2010).

Pré-Teste

O pré-teste foi aplicado a 86 indivíduos, amigos, familiares e conhecidos. Todos os indivíduos tinham idade superior a 30 anos. As respostas dadas foram cotadas da seguinte forma: 0 para escolha tardia de uma perda ou escolha imediata de um ganho; e 1 para escolha imediata de uma perda ou escolha tardia de um ganho. Os resultados obtidos no pré-teste mostraram um efeito de diferimento negativo, ou seja a maior parte dos indivíduos escolheram as perdas mais cedo e a escolha dos ganhos estava dispersa pois as taxas de desconto eram demasiado baixas relativamente aos estímulos apresentados, pois as pessoas escolheram a opção tardia para perdas e a opção imediata para ganhos. O que se pretendia neste pré-teste é que tanto nos ganhos como nas perdas a escolha dos indivíduos fosse dispersa. De acordo com os resultados obtidos no pré-teste, foram criados novos estímulos onde se alterou o diferimento de intervalo (*up-front delay*), ou seja, alterou-se o tempo de obter a recompensa, e a taxa de juros foi diminuída.

Teste

Os questionários do presente estudo foram distribuídos tanto por via *e-mail* para vários contactos como também para algumas pessoas da rede social *Facebook*. O *e-mail* enviado (ver Anexo B) é personalizado e informa-se o indivíduo que o questionário é sobre as preferências e os comportamentos das pessoas e pede-se para que esses contactos reenviem o

e-mail para os seus contactos. De seguida era apresentado o *link* para os indivíduos terem acesso ao questionário.

Na primeira folha do questionário, que é uma folha introdutória ao mesmo, o indivíduo é informado que o questionário irá demorar cerca de 10 minutos e que os dados obtidos serão apenas para fins académicos e anónimos. Ainda é explicado ao indivíduo que terá que fazer escolhas e disponibilizar alguma informação sobre si (ver Anexos C e D).

Resultados

O presente estudo tem o objectivo de analisar as preferências intertemporais dos indivíduos em contexto natural. Para realizar esta análise, os métodos estatísticos utilizados foram: análise de variância (ANOVA *repeated measures*) para verificar as anomalias do Modelo DU na escala de Scholten (2010), sendo estas, o efeito de diferença comum, o efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas e o efeito de magnitude absoluta; análise factorial para encontrar factores comuns que não são directamente observáveis na escala de Kirby et al. (1999), na escala de Scholten (2010) e nos comportamentos estudados; e análise de correlações para avaliar o grau de relação entre as escalas de Kirby et al. (1999) e Scholten (2010) e as variáveis demográficas - idade, género e habilitações com os comportamentos relacionados com saúde e finanças.

O tratamento estatístico deste estudo foi efectuado com o *software Statistic 8.0*.

Para todas as conclusões estatísticas apresentadas neste capítulo, teve-se como critério $\alpha = 0.05$.

Análise de Variância

A análise de variância, através da tabela da ANOVA *repeated measures* (ver Anexo V, Tabela 17), permite verificar que as anomalias do Modelo DU – efeito de diferença comum, efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas e efeito de magnitude absoluta estão presentes na escala de Scholten (2010). Importa ainda referir que o efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas e efeito de magnitude absoluta apresentam um coeficiente de variação superior ao efeito de diferença comum.

Efeito de Diferença Comum

O efeito de diferença comum (ou efeito de diferimento) está demonstrado na figura abaixo.

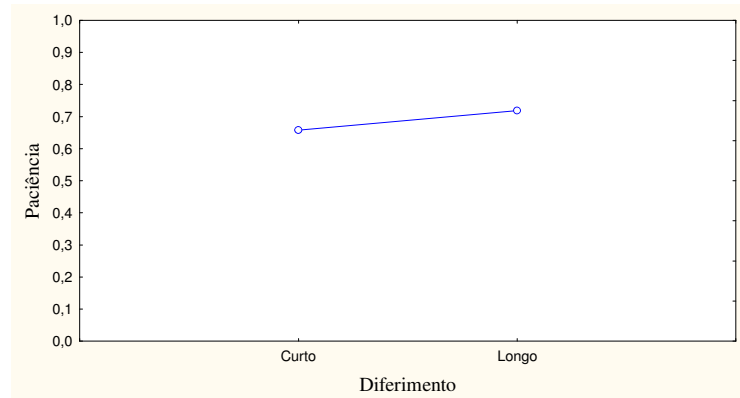


Figura 3 - Efeito de Diferença Comum

Observando a figura, pode-se verificar que os indivíduos são menos pacientes em recompensas/perdas a curto prazo do que em recompensas/perdas a longo prazo, ou seja, preferem esperar menos por recompensas/perdas a curto prazo do que por recompensas/perdas a longo prazo.

De facto, a tabela ANOVA *repeated measures* (ver Anexo V, Tabela 17) permite observar a existência de diferenças significativas entre recompensas/perdas a curto e longo prazo ($F(1,159) = 23.48, p = 0.00$).

Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas

No que respeita ao efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas a figura mostra que os indivíduos da amostra são menos pacientes em ganhos do que em perdas, ou seja, preferem receber um ganho mais rapidamente do que uma perda.

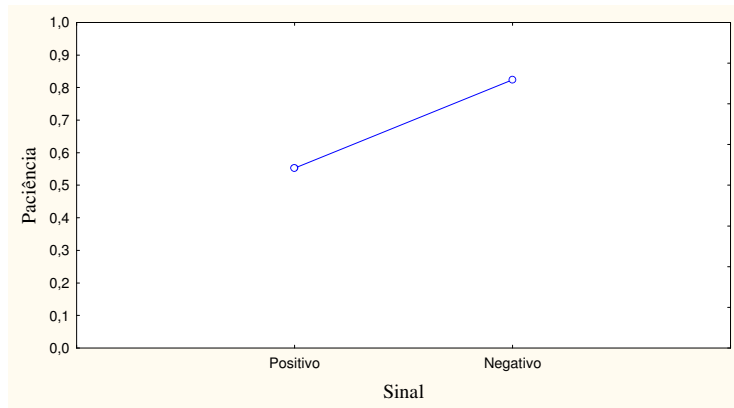


Figura 4 - Efeito de Sinal ou Assimetria Ganhos-Perdas

Através da tabela ANOVA *repeated measures* (ver Anexo V, Tabela 17) pode-se verificar que existem diferenças significativas entre ganhos e perdas ($F(1,159) = 68.04, p = 0.00$) no efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas.

Efeito de Magnitude Absoluta

Considerando o efeito de magnitude absoluta, a figura permite verificar que os indivíduos são menos pacientes em ganhos/perdas pequenas do que em ganhos/perdas grandes, ou seja, preferem esperar menos tempo por recompensas/perdas pequenas do que por recompensas/perdas grandes.

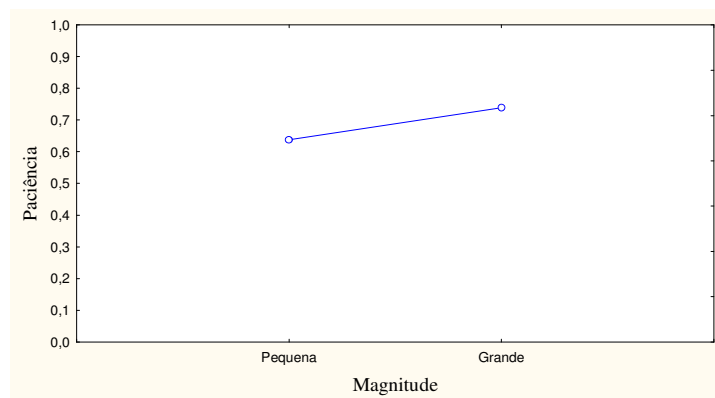


Figura 5 - Efeito de Magnitude Absoluta

A tabela ANOVA *repeated measures* (ver Anexo V, Tabela 17) mostra que, no efeito de magnitude absoluta, existem diferenças significativas entre recompensas de pequena e grande magnitude ($F(1,159) = 55.95, p = 0.00$).

Interacção entre o Efeito de Magnitude Absoluta e o Efeito de Sinal

A interacção do efeito de magnitude absoluta com o efeito de sinal, demonstrada na figura seguinte, permite verificar que existem diferenças significativas, observando-se que o efeito de magnitude é mais forte para ganhos do que para perdas.

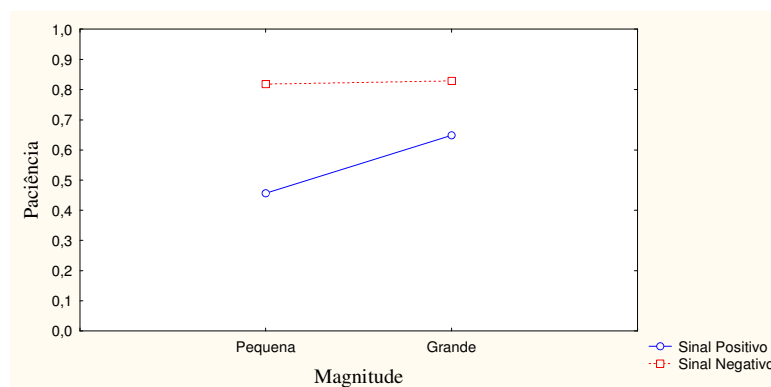


Figura 6 - Interacção do Efeito de Magnitude Absoluta com o Efeito de Sinal

Relativamente a recompensas (sinal positivo) os participantes são menos pacientes em recompensas de magnitude pequena do que em recompensas de magnitude superior. Relativamente a perdas (sinal negativo) os indivíduos também são menos pacientes em perdas de magnitude pequena do que em perdas de magnitude superior. Contudo, neste caso, a diferença entre o seu nível de paciência relativa a perdas de pequena e grande magnitude é pouco acentuada.

As diferenças resultantes da interacção entre estes dois efeitos podem ser confirmadas na tabela ANOVA *repeated measures* (ver Anexo E, Tabela 17) através dos resultados $F(1,159) = 41.94, p = 0.00$.

Análise Factorial

A análise factorial para a escala de Kirby et al. (1999), através do critério de Kaiser (o *eigenvalue* superior a 1), identifica quatro factores (ver Anexo E, Tabela 18) que se devem reter, de forma a representar e resumir a informação presente nos itens. Contudo, esta regra por si só pode levar à retenção de mais ou menos factores que os realmente adequados. Deste modo, reconhece-se importante confirmar esta regra com a interpretação do *scree plot*, regra de Catell (o cotovelo no *scree plot*).

Segundo o critério do *scree plot*, o ponto de inflexão da curva (ou cotovelo) ocorre entre o 4º e o 5º factor, pelo que o número mínimo de factores a reter é quatro. Neste caso, o

número de factores é igual, quer através do critério do *eigenvalue* superior a 1, quer através do critério do *scree plot* (ver Anexo E, Figura 7).

Interessa agora explicar os pesos factoriais dos itens da escala de Kirby et al. (1999). No método *Varimax* o objectivo é obter uma estrutura factorial na qual uma das variáveis originais esteja fortemente associada com um único factor e pouco associada com os restantes factores.

Tabela 3 - Peso dos factores da escala de Kirby et al. (1999)

| Variáveis | Factor Loadings (Varimax normalized) | | | |
|-----------|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| | Marked loadings are >,700000 | | | |
| | Factor 1 | Factor 2 | Factor 3 | Factor 4 |
| k1 | 0,895123 | -0,029230 | 0,033064 | 0,075920 |
| k2 | 0,667427 | 0,026791 | 0,188045 | 0,092875 |
| k3 | 0,886001 | -0,015430 | 0,031793 | 0,063546 |
| k4 | 0,950404 | -0,013257 | 0,086709 | 0,040833 |
| k5 | 0,827289 | 0,033129 | 0,133184 | 0,055226 |
| k6 | 0,911572 | 0,001907 | 0,161593 | 0,029070 |
| k7 | 0,898441 | 0,003223 | 0,168376 | 0,025511 |
| k8 | 0,721529 | 0,041815 | 0,400845 | -0,003777 |
| k9 | 0,575019 | 0,083983 | 0,515947 | 0,009806 |
| k10 | 0,583777 | 0,060064 | 0,548603 | -0,009998 |
| k11 | 0,277674 | 0,058238 | 0,819645 | 0,123355 |
| k12 | 0,173950 | 0,037446 | 0,806550 | 0,258101 |
| k13 | 0,182777 | 0,084710 | 0,757734 | 0,177380 |
| k14 | 0,214926 | 0,034129 | 0,758541 | 0,283152 |
| k15 | 0,063891 | 0,066951 | 0,546920 | 0,546164 |
| k16 | 0,104894 | 0,011733 | 0,677715 | 0,493209 |
| k17 | 0,069373 | 0,074229 | 0,440627 | 0,642295 |
| k18 | -0,008424 | 0,172747 | 0,297062 | 0,734294 |
| k19 | 0,075001 | 0,097052 | 0,326608 | 0,719928 |
| k20 | 0,077343 | 0,102122 | 0,119690 | 0,821475 |
| k21 | 0,073351 | 0,208536 | 0,095462 | 0,760541 |
| k22 | -0,013198 | 0,395734 | 0,129319 | 0,585555 |
| k23 | -0,054487 | 0,617411 | 0,026444 | 0,505511 |
| k24 | 0,064326 | 0,422216 | -0,023060 | 0,631742 |
| k25 | 0,014409 | 0,905780 | 0,061743 | 0,112322 |
| k26 | 0,028836 | 0,659281 | 0,049646 | 0,226645 |
| k27 | 0,022335 | 0,839641 | 0,077857 | 0,204666 |
| Expl.Var | 6,682319 | 2,808103 | 4,518137 | 4,586531 |
| Prp.Totl | 0,247493 | 0,104004 | 0,167338 | 0,169872 |

A tabela mostra como os itens se distribuem pelos quatro factores: o primeiro factor corresponde à taxa de juro baixa, o segundo, à taxa de juro elevada, o terceiro, à taxa de juro média baixa e o quarto, à taxa de juro média elevada.

É possível, verificar que os itens 9 e 10 são itens de transição do factor 1 para o 3; os itens 15, 16 e 17, são itens de transição do factor 3 para o 4; e os itens 22, 23 e 24 são itens de transição do factor 4 para o 2.

Os itens de transição caracterizam-se pelo facto de terem um peso semelhante em dois factores, não sendo possível determinar a qual factor realmente pertencem.

A análise factorial para a escala de Scholten (2010), através do critério do *eigenvalue* superior a 1 identifica quatro factores (ver Anexo E, Tabela 19).

Segundo o critério do *scree plot*, o ponto de inflexão da curva (ou cotovelo) ocorre entre o 2º e o 3º factor, pelo que o número mínimo de factores a reter é dois (ver Anexo E, Figura 8). Neste caso, a opção escolhida foi o critério do *scree plot*.

Os pesos factoriais das variáveis para a escala de Scholten (2010) podem ser observados através da análise da seguinte tabela.

Tabela 4 - Peso dos factores da escala de Scholten (2010)

| Variáveis | Factor Loadings (Varimax normalized) | |
|-----------|--------------------------------------|-----------|
| | Marked loadings are >,700000 | |
| | Factor 1 | Factor 2 |
| i1 | 0,056046 | 0,664850 |
| i2 | 0,028340 | 0,738035 |
| i3 | 0,045604 | 0,734487 |
| i4 | -0,003699 | 0,751045 |
| i5 | 0,010824 | 0,747639 |
| i6 | 0,044230 | 0,693433 |
| i7 | 0,167152 | 0,774064 |
| i8 | 0,084726 | 0,747027 |
| i9 | 0,128779 | 0,746321 |
| i10 | 0,071344 | 0,765102 |
| i11 | 0,159073 | 0,808265 |
| i12 | 0,054559 | 0,708259 |
| i13 | 0,679093 | 0,095318 |
| i14 | 0,852230 | 0,116311 |
| i15 | 0,801876 | 0,048282 |
| i16 | 0,681095 | 0,025925 |
| i17 | 0,649397 | 0,061866 |
| i18 | 0,722394 | 0,123588 |
| i19 | 0,790134 | 0,132643 |
| i20 | 0,656166 | 0,077865 |
| i21 | 0,752134 | 0,049725 |
| i22 | 0,762361 | 0,077021 |
| i23 | 0,861962 | 0,035687 |
| i24 | 0,752126 | -0,019885 |
| Expl.Var | 6,841551 | 6,663049 |
| Prp.Totl | 0,285065 | 0,277627 |

Através da análise da tabela é possível analisar como os itens se distribuem pelos dois factores, o primeiro factor diz respeito a perdas e o segundo factor a ganhos. Pode-se referir que o item 13 é o item de transição entre estes dois factores.

Por último foram realizadas duas análises factoriais dos comportamentos, com o objectivo de construir duas novas variáveis para medirem o nível de impaciência que os indivíduos apresentam, relativamente a um conjunto de comportamentos que dizem respeito a saúde e finanças.

Na primeira análise factorial para as variáveis comportamentais, através do critério de Kaiser são identificados cinco factores (ver Anexo E, Tabela 20). Mas, segundo o critério de *scree plot* o cotovelo ocorre entre o 1º e 2º factor, desta forma o número de factores a reter é um (ver Anexo E, Figura 9).

O peso dos factores das variáveis comportamentais pode ser discutido através da tabela abaixo.

Tabela 5 - Peso dos factores das variáveis comportamentais

| Variáveis | Factor Loadings (Varimax normalized) |
|----------------------------|--------------------------------------|
| | Marked loadings are >,700000 |
| | Factor 1 |
| Exercicio | -0,360313 |
| Fumar | 0,226013 |
| Bebidas Alcoolicas | 0,052991 |
| Qualidade Alimentação | -0,398174 |
| Quantidade Alimentação | 0,213035 |
| Dentista | -0,372237 |
| Uso de fio dental | -0,262021 |
| Check-Up Geral | -0,247526 |
| Evitamento de dívidas | -0,221928 |
| Poupar | -0,672254 |
| Jogar | 0,056037 |
| Acumulação Riqueza Amigos | -0,830040 |
| Acumulação Riqueza Familia | -0,813080 |
| Expl.Var | 2,510509 |
| Prp.Totl | 0,193116 |

Esta primeira análise factorial dos comportamentos, foi realizada com o objectivo de construir uma nova variável de nome Impaciência 1. As variáveis comportamentais utilizadas nesta variável foram: exercício, fumar, bebidas alcoólicas, qualidade da alimentação,

quantidade de alimentação, dentista, uso de fio dental, check-up geral, evitamento de dívidas, poupar, jogar, acumulação de riqueza em relação aos amigos e acumulação de riqueza relativamente aos familiares.

Através da análise da tabela 5, pode-se afirmar que as variáveis acumulação de riqueza dos sujeitos em relação aos seus amigos e acumulação de riqueza dos sujeitos em relação aos seus familiares são as que mais pesam na variável Impaciência 1, permitindo uma melhor explicação para o grau de impaciência dos indivíduos.

A tabela 5 ainda permite dizer que as pessoas fazem menos exercício, fumam mais, ingerem mais bebidas alcoólicas, têm menos cuidado com a alimentação e em grandes quantidades, vão menos ao dentista, usam menos o fio dental, fazem menos vezes um *check-up* geral, evitam menos dívidas, poupam menos, jogam mais, e acumulam menos riqueza em relação aos amigos e em relação aos familiares. Desta forma, pode-se assegurar que os indivíduos apresentam níveis elevados de impaciência.

A segunda análise factorial para as variáveis comportamentais, através do critério de Kaiser, identifica sete factores (ver Anexo E, Tabela 21). Mas, segundo o critério de Catell, o cotovelo no *scree plot* ocorre entre o 1º e 2º factor, desta forma o número de factores a reter é um (ver Anexo E, Figura 10).

Pode-se observar o peso dos factores das variáveis comportamentais na tabela abaixo.

Tabela 6 - Peso dos factores das variáveis comportamentais

| Variáveis | Factor Loadings (Varimax normalized) |
|-------------------------------|--------------------------------------|
| | Marked loadings are >,700000 |
| | Factor 1 |
| Exercício | -0,288023 |
| Fumar | 0,145075 |
| Bebidas Alcoólicas | 0,180450 |
| Qualidade da alimentação | -0,211586 |
| Quantidade da alimentação | 0,213828 |
| Dentista | -0,388634 |
| Uso fio dental | -0,346120 |
| Check-up geral | -0,365868 |
| Evitamento de dívidas | -0,197182 |
| Poupar | -0,693191 |
| Jogar | -0,098705 |
| Acumulação de riqueza amigos | -0,796103 |
| Acumulação de riqueza família | -0,798798 |
| Vencimento mensal | -0,385649 |
| Expl.Var | 2,581473 |
| Prp.Totl | 0,184391 |

Esta segunda análise factorial dos comportamentos foi realizada com o objectivo de construir mais uma nova variável de nome Impaciência 2. Nesta variável, para além dos comportamentos usados na variável Impaciência 1, adicionou-se a variável vencimento mensal dos participantes, na qual houve uma menor taxa de resposta pois tratava-se de uma pergunta de carácter opcional.

O que acontece nesta variável é muito semelhante ao que acontece na variável Impaciência 1. Aqui, as variáveis que melhor explicam o grau de impaciência dos indivíduos são acumulação de riqueza dos sujeitos em relação aos seus amigos e acumulação de riqueza dos sujeitos em relação aos seus familiares, tendo um maior peso na variável Impaciência 2.

Através da análise da tabela 6 ainda se pode dizer que as pessoas fazem menos exercício, fumam mais, ingerem mais bebidas alcoólicas, têm menos cuidado com a alimentação e em grandes quantidades, vão menos ao dentista, usam menos o fio dental, fazem menos vezes um *check-up* geral, evitam menos dívidas, poupam menos, jogam mais, e acumulam menos riqueza em relação aos amigos e em relação aos familiares. Pode-se, assim, afirmar que os indivíduos apresentam níveis elevados de impaciência.

Análise de Correlações

A análise de correlações tem o objectivo de relacionar as escalas de Kirby et al. (1999), Scholten (2010) e as variáveis demográficas (Idade, Género e Habilitações), com as variáveis Impaciência 1 e Impaciência 2.

Tabela 7 - Correlação da variável Impaciência 1 com a escala de Kirby et al. (1999)

| Variable | Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=160 |
|--------------------------|--|
| | Impaciência1 |
| Kirby | ,1453 p=,067 |
| Taxa de Juro Baixa | ,1495 p=,059 |
| Taxa de Juro Média Baixa | ,0617 p=,439 |
| Taxa de Juro Média Alta | ,0511 p=,521 |
| Taxa de Juro Alta | ,0158 p=,843 |

Pela análise da tabela, pode-se concluir que não existem relações significativas entre a variável Impaciência 1 e as variáveis relativas à escala de Kirby et al. (1999), pois o *p-value* é superior a 0.05. Mas a variável Kirby, que é o somatório de todos os itens da escala de Kirby et al. (1999), e a variável taxa de juro baixa, que é um dos factores da escala de Kirby et al. (1999), aproximam-se da significância pois $p < 0.10$. Pode-se afirmar que uma correlação se aproxima da significância quando $0.05 < p\text{-value} < 0.10$.

Tabela 8 - Correlação da variável Impaciência 2 com a escala de Kirby et al. (1999)

| Variable | Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=131 |
|--------------------------|--|
| | Impaciência 2 |
| Kirby | ,1842 p=,035 |
| Taxa de Juro Baixa | ,1411 p=,108 |
| Taxa de Juro Média Baixa | ,1323 p=,132 |
| Taxa de Juro Média Alta | ,0771 p=,381 |
| Taxa de Juro Alta | -,0807 p=,360 |

Ao analisar a tabela, pode-se verificar que existem relações significativas entre a variável Impaciência 2 e a variável Kirby ($r = -0.18$, $p = 0.04$).

Relativamente às correlações das restantes variáveis pertencentes à escala de Kirby et al. (1999) com a variável Impaciência 2 é possível concluir que não existem relações significativas, uma vez que o *p-value* é superior a 0.05.

Tabela 9 - Correlação da variável Impaciência 1 com a escala de Scholten (2010)

| Variable | Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=160 |
|-------------|--|
| | Impaciência 1 |
| Scholten | -,0552 p=,488 |
| Sinal | ,1404 p=,077 |
| Diferimento | ,0131 p=,870 |
| Magnitude | ,0942 p=,236 |
| Imp. Ganhos | ,0569 p=,475 |
| Imp. Perdas | -,1608 p=,042 |

Através da análise da tabela, verifica-se que existem relações significativas entre a variável Impaciência 1 e a variável Imp.Perdas, que representa a impaciência em perdas, ($r = 0.16$, $p = 0.04$). Importa ainda dizer que esta correlação é negativa, isto é, o aumento do valor de uma das variáveis tem associada uma redução linear do valor da outra variável.

Nas correlações das restantes variáveis com a variável Impaciência 1, pode-se concluir que não existem relações significativas, pois o *p-value* é superior a 0.05. Mas o efeito de sinal aproxima-se da significância porque $p < 0.10$.

Tabela 10 - Correlação da variável Impaciência 2 com a escala de Scholten (2010)

| Variable | Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=112 |
|-------------|--|
| | Impaciência 2 |
| Scholten | -,1233 p=,195 |
| Sinal | ,1104 p=,246 |
| Diferimento | ,1130 p=,236 |
| Magnitude | ,0142 p=,882 |
| Imp. Ganhos | ,0015 p=,988 |
| Imp. Perdas | -,1894 p=,045 |

Podemos verificar que existem relações significativas entre a variável Impaciência 2 e a variável Imp.Perdas ($r = 0.19$, $p = 0.05$) na análise da tabela acima. Importa ainda assinalar que esta correlação é negativa.

As correlações das restantes variáveis com a variável Impaciência 2, permitem concluir que não existem relações significativas, pois o *p-value* é superior a 0.05.

Tabela 11 - Correlação da variável Impaciência 1 com as variáveis demográficas: Idade, Género e Habilitações

| Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=320 | |
|--|--------------------|
| Variable | Impaciência 1 |
| Idade | ,0919 $p=,101$ |
| Género | -,0211 $p=,706$ |
| Habilit. | -,2089 $p=,000$ |

Pela análise da tabela, pode-se verificar que existem relações significativas entre a variável Impaciência 1 e a variável demográfica Habilitações ($r = - 0.21$, $p = 0.00$). É ainda importante referir que esta correlação é negativa.

Relativamente às correlações das variáveis demográficas Idade e Género com Impaciência 1, pode-se concluir que não existem relações significativas, uma vez que o *p-value* é superior a 0.05.

Tabela 12 - Correlação da variável Impaciência 2 com as variáveis demográficas: Idade, Género e Habilitações

| Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=243 | |
|--|--------------------|
| Variable | Impaciência 2 |
| Idade | -,0130 $p=,840$ |
| Género | -,0976 $p=,129$ |
| Habilit. | -,2025 $p=,002$ |

Ao analisar a tabela, é possível verificar que existem relações significativas entre a variável Impaciência 2 e a variável demográfica Habilitações ($r = - 0.20$, $p = 0.00$). Esta correlação é negativa.

Relativamente às correlações das variáveis demográficas Idade e Género com Impaciência 2, pode-se concluir que não existem relações significativas porque o *p-value* é superior a 0.05.

Importa referir que os resultados das correlações das variáveis Impaciência 1 e Impaciência 2 com as variáveis demográficas Idade, Género e Habilitações proporcionam resultados similares.

Análise Exploratória

De forma a explorar um pouco mais os dados do presente estudo torna-se pertinente correlacionar a escala de Kirby et al. (1999) e a escala de Scholten (2010) com as variáveis demográficas: Idade, Género Sexual e Habilitações Literárias, e com a variável Vencimento Mensal dos participantes.

Tabela 13 - Correlação das variáveis demográficas com a escala de Kirby et al. (1999)

| Variable | Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=160 | | |
|--------------------------|--|--------------------------------|------------------|
| | Idade | Género | Habilit. |
| Kirby | -,0361 p=,650 | -,1720 p=,030 | ,0352 p=,659 |
| Taxa de Juro Baixa | ,0233 p=,770 | -,0948 p=,233 | ,0163 p=,838 |
| Taxa de Juro Média Baixa | ,0444 p=,577 | -,1339 p=,091 | ,0557 p=,484 |
| Taxa de Juro Média Alta | -,1583 p=,046 | -,0694 p=,383 | ,0086 p=,915 |
| Taxa de Juro Alta | ,0425 p=,594 | -,0079 p=,921 | -,0566 p=,478 |

Ao analisar a tabela acima pode-se verificar que existem relações significativas entre as variáveis Género Sexual e Kirby ($r = - 0.17, p = 0.03$) e Idade e Taxa de Juro Média Alta ($r = - 0.16, p = 0.05$). É importante salientar que estas duas correlações são negativas.

A variável Kirby mede o grau de impaciência dos indivíduos, sendo o somatório de todos os itens da escala. A correlação da variável Género Sexual com a variável Kirby demonstra que o género feminino apresenta um maior nível de impaciência relativamente ao género masculino. A codificação deste estudo para a variável género é: Feminino – 0; Masculino – 1.

A correlação da variável Idade com a variável Taxa de Juro Média Alta indica que a população mais jovem da amostra deste estudo, exhibe maiores taxas de juro médias altas do que a população mais velha. Esta correlação indica que a população mais jovem é mais impulsiva, pois quem apresenta maiores taxas de juro, apresenta também níveis mais elevados de desconto (apesar de a taxa de juro se referir ao valor presente enquanto a taxa de desconto diz respeito ao valor futuro), o que leva a uma maior impaciência.

A impaciência é um conceito que implica que os indivíduos obtenham ganhos o mais cedo possível e perdas o mais tarde possível. Quanto maior for a taxa de desconto de uma pessoa, maior vai ser o seu grau de impaciência.

Nas correlações das restantes variáveis pode-se concluir que não existem relações significativas, dado que o *p-value* é superior a 0.05.

Importa ainda assinalar que a variável Género Sexual e a variável Taxa de Juro média Baixa têm uma relação que se aproxima da significância ($0.05 < p < 0.1$), apresentando um *p-value* com valor de 0.09.

Tabela 14 - Correlação da variável Vencimento Mensal com a escala de Kirby et al. (1999)

| Variable | Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=131 |
|--------------------------|--|
| | Vencimento Mensal |
| Kirby | -,2252 p=,010 |
| Taxa de Juro Baixa | -,1555 p=,076 |
| Taxa de Juro Média Baixa | -,0864 p=,326 |
| Taxa de Juro Média Alta | -,1858 p=,034 |
| Taxa de Juro Alta | ,0558 p=,526 |

Ao analisar a tabela 14 é possível verificar que existem relações significativas entre as variáveis Vencimento Mensal e Kirby ($r = - 0.23$, $p = 0.01$) e Vencimento Mensal e Taxa de Juro Média Alta ($r = - 0.03$, $p = 0.03$). É importante de notar que estas correlações são negativas.

A correlação da variável Vencimento Mensal com a variável Kirby, aponta que os indivíduos que apresentam um menor vencimento mensal possuam um elevado grau de impaciência.

A correlação da variável Vencimento Mensal com a variável Taxa de Juro Média Alta, mostra que os participantes que apresentam um menor vencimento mensal têm taxas de juros médias altas, apresentando assim taxas de desconto elevadas dando origem a um alto nível de impaciência.

Importa ainda referir que a correlação da variável Vencimento Mensal com a variável Taxa de Juro Baixa se aproxima da significância ($0.05 < p < 0.1$), manifestando um *p-value* com valor de 0.08.

Tabela 15 - Correlação das variáveis demográficas com a escala de Scholten (2010)

| Variable | Correlations Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=160 | | |
|-------------|--|------------------|------------------|
| | Idade | Género | Habilit. |
| Scholten | -,0379 p=,634 | -,0482 p=,545 | -,0680 p=,393 |
| Sinal | -,0216 p=,786 | ,1263 p=,111 | -,1848 p=,019 |
| Diferimento | -,0729 p=,360 | -,1795 p=,023 | -,0886 p=,265 |
| Magnitude | ,0643 p=,419 | ,0436 p=,584 | ,0782 p=,326 |
| Imp. Ganhos | -,0380 p=,633 | ,0535 p=,502 | -,1646 p=,038 |
| Imp. Perdas | -,0142 p=,858 | -,1383 p=,081 | ,0961 p=,227 |

A tabela acima permite verificar a existência de relações significativas entre as variáveis Habilitações Literárias e Sinal ($r = - 0.07, p = 0.39$), Género Sexual e Diferimento ($r = - 0.18, p = 0.02$) e Habilitações e Impaciência em Ganhos ($r = - 0.16, p = 0.04$). É importante mencionar que estas correlações são negativas.

A correlação da variável Habilitações Literárias com a variável Sinal demonstra que os indivíduos que apresentam menor nível de habilitações literárias são menos pacientes em ganhos do que em perdas. Isto acontece porque as pessoas têm aversão às perdas, ou seja, as pessoas descontam mais os ganhos do que as perdas, nesta relação está manifestado o Efeito de Sinal.

A correlação da variável Género Sexual com a variável Diferimento, evidencia que os indivíduos do sexo feminino são mais impacientes em recompensas/perdas a curto prazo do que em recompensas e perdas a longo prazo.

A correlação da variável Habilitações com a variável Impaciência em Ganhos indica que os indivíduos que têm um menor nível de Habilitações são mais impacientes em ganhos. Esta relação é semelhante à relação da variável Habilitações Literárias com a variável Sinal.

Por fim, importa ainda assinalar que a relação da variável Género Sexual com a variável Impaciência em Perdas se aproxima da significância ($0.05 < p < 0.1$), tendo um *p-value* com valor de 0.08.

Tabela 16 - Correlação da variável Vencimento Mensal com a escala de Scholten (2010)

| Correlations | |
|---|-------------------|
| Marked correlations are significant at $p < ,05000$ | |
| N=112 | |
| Variable | Vencimento Mensal |
| Scholten | ,1740 |
| | $p=,067$ |
| Sinal | -,0156 |
| | $p=,870$ |
| Diferimento | -,0800 |
| | $p=,402$ |
| Magnitude | ,1339 |
| | $p=,159$ |
| Imp. Ganhos | ,0933 |
| | $p=,328$ |
| Imp. Perdas | ,1498 |
| | $p=,115$ |

Através da análise da tabela 16 é possível concluir que não existem relações significativas entre a variável Vencimento Mensal e as variáveis relativas à escala de Scholten (2010), pois o *p-value* em todas as relações é superior a 0.05. Mas, a relação da variável Vencimento Mensal com a variável Scholten aproxima-se da significância ($0.05 < p < 0.1$), apresentando um *p-value* com valor de 0.07.

Discussão

O presente estudo foi realizado com o objectivo de saber qual a melhor maneira de prever comportamentos em contexto natural, inserindo-se desta forma, na temática da escolha intertemporal.

Para a realização deste estudo, os questionários presentes aos participantes da amostra, tinham incluído itens de escolha intertemporal, que eram ocorrências monetárias hipotéticas. Num questionário estes itens eram apenas ganhos e que poderiam ser imediatos ou tardios, noutro questionário os itens poderiam ser ganho ou perdas, imediatos ou tardios, e de magnitude grande ou pequena. Foi, também, incluído um *survey* com questões referentes a comportamentos em contexto natural.

Neste estudo foram construídas duas hipóteses referentes a escolha intertemporal, onde se relaciona a impaciência com os comportamentos em contexto natural. Como já foi referido, a preferência intertemporal, neste estudo, foi avaliada através da impaciência mensurada e não através das taxas de desconto, como é evidenciado pela literatura. Desta forma tem-se que ter em atenção que menores taxas de desconto corresponde a uma pessoa menos impaciente.

A análise dos resultados permitiu concluir que ambas as hipóteses não se confirmam. De uma forma geral estes resultados vão contra o que era esperado.

Relativamente à hipótese 1 deste estudo, os resultados dizem que a impaciência mensurada e as variáveis demográficas são igualmente preditivas de comportamentos reais em contexto natural. Chabris et al. (2008) dizem que a correlação entre as taxas de desconto e os comportamentos em contexto natural dos indivíduos é baixa, mas que aumenta quando os comportamentos em contexto natural são agregados. Mas isto não se comprova no presente estudo, pode dever-se ao facto de se ter utilizado recompensas hipotéticas pois os indivíduos quando responderam ao questionário poderão não ter visto um interesse verdadeiro. Uma outra justificação para a não confirmação desta hipótese pode prender-se com as variáveis demográficas. Kirby et al. (2002) afirmam que conforme uma pessoa vai envelhecendo as suas taxas de desconto aumentam, que as mulheres têm taxas de desconto maiores que os homens, e que quanto mais escolaridade tem uma pessoa menores vão ser as suas taxas de desconto. O que acontece no presente estudo é que a amostra é maioritariamente jovem, teve mais mulheres a responder ao questionário e a grande maioria da amostra é licenciada.

Relativamente à hipótese 2, os resultados também dizem que a escala de Kirby et al. (1999), a qual envolve escolhas entre um ganho menor mais cedo e um ganho maior mais

tardio, e a escala de Scholten (2010), que envolve escolhas entre consequências menores ou maiores, ganhos ou perdas, sendo ambos menos ou mais diferidos no tempo, são igualmente preditivas dos comportamentos de campo. Apesar de a escala de Scholten (2010) ser mais completa, pois tem presente nela as anomalias do Modelo DU como os resultados mostram, e acrescenta perdas e duas recompensas futuras diferenciando-se, assim, da escala de Kirby et al. (1999), não se pode dizer que a escala de Scholten (2010) é mais preditiva do que a escala de Kirby et al. (1999).

Como já foi referido, na escala de Scholten (2010) as anomalias do Modelo DU, efeito de diferença comum ou efeito de diferimento, efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas e efeito de magnitude absoluta, estão presentes, pois existem diferenças significativas.

Através da análise dos resultados pode-se verificar que relativamente ao efeito de diferença comum há uma menor paciência dos indivíduos quando lhes são apresentadas recompensas/perdas a curto prazo do que quando lhes são apresentadas recompensas/perdas a longo prazo, preferindo assim obter mais cedo recompensas/perdas a curto prazo e esperar mais por recompensas/perdas a longo prazo. Este resultado era o esperado pois Thaler (1981) diz que uma pessoa percebe a distância entre hoje e amanhã é maior do que a distância entre daqui a um ano e daqui a um ano e um dia.

No que se refere ao efeito de sinal ou assimetria ganhos-perdas, os resultados deste estudo dizem que as pessoas preferem ter um ganho o mais cedo possível e adiar uma perda. Os resultados referentes ao efeito de sinal vão contra ao que é dito por Thaler (1981). Este autor diz que as pessoas são mais impacientes quando fazem uma escolha relativa a perdas enquanto quando a escolha é relativa a ganhos as pessoas são menos impacientes. Mas a definição deste efeito é discutível entre os autores, Murphy et al. (2001) que fazem referência ao estudo de Shelley de 1989, onde a autora viu que as recompensas eram mais descontadas do que as perdas, quando se percebe uma recompensa tardia como uma perda subjectiva imediata.

Por fim o efeito de magnitude absoluta também se manifesta, pois segundo os resultados os indivíduos da amostra deste estudo, são mais impacientes em recompensas/perdas pequenas preferindo assim esperar mais tempo por recompensas/perdas grandes. Thaler (1981), Kirby et al. (2002) e Kirby et al. (1995) confirmam estes resultados pois afirmam que à medida que a magnitude da recompensa aumenta a taxa de desconto diminui, ou seja os indivíduos são mais pacientes para as recompensas maiores.

Por fim, pode-se concluir através da análise dos resultados que não há uma melhor maneira de prever os comportamentos em contexto de campo, pois tanto a impaciência como as variáveis demográficas predizem os comportamentos de igual forma.

O presente estudo pretendeu introduzir uma nova escala que compara ganhos-perdas, consequências grandes-pequenas e imediatas-tardias, pois até agora havia apenas a escala de Kirby et al. (1999) que compara ganhos grandes ou pequenos dados de imediatos, sendo um grande contributo para a área da escolha intertemporal.

Importa ter em conta as limitações do presente estudo. Várias são as que se podem enumerar tais como a dimensão da amostra, pois se a amostra do estudo fosse maior talvez os resultados dessem algo mais concreto, o tipo de amostragem, pois foi utilizada uma amostragem *snowball*, que é um tipo de amostragem não aleatório.

Uma outra limitação importante neste estudo diz respeito ao questionário, no que diz respeito à secção da escolha intertemporal, pois as questões não eram contextualizadas o que poderá ter levado aos participantes a não prestarem muita atenção nas questões. Ainda relativamente à escolha intertemporal do questionário, pode-se apontar mais uma limitação, que é o facto de tanto as recompensas como as perdas serem hipotéticas, embora Johnson et al. (2002) e Kirby et al. (1995) afirmaram que não há diferenças significativas entre estudos realizados com recompensas reais e recompensas hipotéticas. Chapman et al. (1999) chegam a dizer que as taxas de desconto para recompensas reais e para recompensas hipotéticas são muito semelhantes.

Por fim uma última limitação diz respeito à última parte do questionário, aos comportamentos em contexto natural, pois estes talvez não tivessem sido os suficientes para se poder chegar a alguma conclusão mais concreta.

Pode-se ainda referir que poderá ter existido um efeito de transporte quando os indivíduos responderam ao questionário, isto é, a resposta da questão anterior poderá ter influenciado a resposta à questão seguinte. Este efeito poderá ter ocorrido devido à dimensão dos questionários, pois eram demasiado grandes.

Desta forma, seria interessante realizar um novo estudo onde as questões relativas à escolha intertemporal fossem contextualizadas, mas para tal teria que ter menos questões para não se tornar um questionário tão extenso, e ter algumas questões onde as recompensas ou as perdas fossem reais, mas para tal os montantes teriam que ser menores e teria que se reduzir no tempo de espera quer das recompensas quer das perdas. Também seria interessante adicionar outro tipo comportamentos ao questionário.

Referências Bibliográficas

- Becker, G. S., Mulligan, C. B. (1997). The endogenous determination of time preference. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 729–758.
- Chabris, C. F., Laibson, D., Morris, C. L., Schuldt, J. P., Taubinsky, D. (2008). Individual laboratory-measured discount rates predict field behavior. *Journal Risk Uncertain*, 37, 237-269.
- Chapman, G. B., Nelson, R., Hier, D. B. (1999). Familiarity and Time Preferences: Decision Making About Treatments for Migraine Headaches and Crohn’s Disease. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 5, 17-34.
- Epstein, S. (1980). The stability of behavior: Implications for psychological research. *American Psychologist*, 35, 790-806.
- Epstein, S. (1986). Does aggregation produce spuriously high estimates of behavior stability? *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1199-1210.
- Frederick, S., Loewenstein, G., O’Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical Review. *Journal of Economic Literature*, 40, 351-401.
- Green, L., Myerson, J., McFadden, E. (1997). Rate of temporal discounting decreases with amount of reward. *Memory & Cognition*, 25, 715-723.
- Hastie, R., & Dawes, R. (2001). *Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making*. California: Sage.
- Johnson, M. W., Bickel, W. K. (2002). Within-subject comparison of real and hypothetical money rewards in delay discounting. *Journal of the Experimental Analysis Of Behavior*, 77, 129-146.

- Kirby, K. N., Marakvić, N. N. (1995). Modeling Myopic Decisions: Evidence for Hyperbolic Delay-Discounting within Subjects and Amounts. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64, 22-30.
- Kirby, K. N., Petry, N. M., Bickel, W. K. (1999). Heroin addicts have higher discount rates for delayed rewards than non-drug-using controls. *Journal of Experimental Psychology*, 128, 78-87.
- Kirby, K. N., Godoy, R., Reyes-García, V., Byron, E., Apaza, L., Leonard, W., Pérez, E., Vadez, V, Wilkie, D. (2002). Correlates of delay-discount rates: Evidence from Tsimane' Amerindians of the Bolivian rain forest. *Journal of Economic Psychology*, 23, 291-316.
- Maroco, J, Bispo, R. (2002). *Estatística Aplicada às Ciências Sociais e Humanas*. 2ª Edição. Ed. Climepsi. Lisboa
- Maroco, J. (2003). *Análise Estatística com utilização do SPSS*. 2ª Edição. Ed. Silabo
- Muramatsu, R., Fonseca, P. (2008). Economia e psicologia na explicação da escolha intertemporal. *Revista de Economia Mackenzie*, 6, 87-112. Disponível em <http://www3.mackenzie.br/editora/index.php/rem/article/viewFile/810/505> no dia 14 de Abril de 2010.
- Murphy, J. G., Vuchinich, R. E., Simpson, C. A. (2001). Delayed reward and cost discounting. *The Psychological Record*, 51, 571-588.
- Rogers, A. R. (1994). Evolution of time preference by natural selection. *American Economic Review*, 84, 460–481.
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8, 201-207.

Anexos

ANEXO A – Pré-teste

Versão org.

Questionário

Nas 4 páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses

Pagar € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora

Pagar € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses

Pagar € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora

Receber € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses

Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora

Pagar € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses

Receber € 368 daqui a 21 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora

Pagar € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses

Pagar € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora

Pagar € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses

Pagar € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora

Pagar € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses

Pagar € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora

Receber € 35 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses

Receber € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora

Receber € 368 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses

Receber € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora

Receber € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses

Receber € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora

Pagar € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses

Receber € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora

Receber € 32 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses

Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora

Receber € 38 daqui a 9 meses

Versão org. rev.

Questionário

Nas 4 páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora

Receber € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses

Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora

Receber € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses

Receber € 38 daqui a 21 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora

Pagar € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses

Receber € 341 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora

Receber € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses

Receber € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora

Receber € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses

Receber € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora

Receber € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses

Pagar € 32 daqui a 15 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora

Pagar € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses

Pagar € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora

Pagar € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses

Pagar € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora

Pagar € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses

Receber € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora

Pagar € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses

Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora

Receber € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses

Pagar € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora

Pagar € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses

Pagar € 38 daqui a 21 meses

Versão inv.

Questionário

Nas 4 páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses

Receber € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora

Receber € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses

Receber € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora

Pagar € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses

Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora

Receber € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses

Pagar € 368 daqui a 21 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora

Receber € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses

Receber € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora

Receber € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses

Receber € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora

Receber € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses

Receber € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora

Pagar € 35 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses

Pagar € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora

Pagar € 368 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses

Pagar € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora

Pagar € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses

Pagar € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora

Receber € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses

Pagar € 38 daqui a 21 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora

Pagar € 32 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses

Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora

Pagar € 38 daqui a 9 meses

Versão inv. rev.

Questionário

Nas 4 páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas ou pagas em diferentes momentos no futuro.

Às vezes, a escolha é entre receber uma quantia menor mais cedo ou então receber uma quantia maior mais tarde. Outras vezes, a escolha é entre pagar uma quantia menor mais cedo ou então pagar uma quantia maior mais tarde.

Em cada caso, a sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida com um X no correspondente.

Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Agradecemos desde de já a sua colaboração.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 agora ou pagar € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 24 agora

Pagar € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 daqui a 12 meses ou receber € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 26 daqui a 12 meses

Receber € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 28 agora ou pagar € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 28 agora

Pagar € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 24 daqui a 12 meses ou pagar € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 24 daqui a 12 meses

Pagar € 38 daqui a 21 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 agora ou receber € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 232 agora

Receber € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 daqui a 12 meses ou pagar € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 250 daqui a 12 meses

Pagar € 341 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 agora ou pagar € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 270 agora

Pagar € 315 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 28 daqui a 12 meses ou pagar € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 28 daqui a 12 meses

Pagar € 32 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 agora ou pagar € 368 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 232 agora

Pagar € 368 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 270 daqui a 12 meses ou pagar € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Pagar € 270 daqui a 12 meses

Pagar € 315 daqui a 15 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 agora ou pagar € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 26 agora

Pagar € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 daqui a 12 meses ou receber € 32 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 28 daqui a 12 meses

Receber € 32 daqui a 15 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 26 agora ou receber € 35 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 26 agora

Receber € 35 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 daqui a 12 meses ou receber € 315 daqui a 15 meses, o que preferia?

Receber € 270 daqui a 12 meses

Receber € 315 daqui a 15 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 38 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 24 agora

Receber € 38 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 250 daqui a 12 meses ou receber € 341 daqui a 18 meses, o que preferia?

Receber € 250 daqui a 12 meses

Receber € 341 daqui a 18 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 270 agora ou receber € 315 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 270 agora

Receber € 315 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 232 daqui a 12 meses ou pagar € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Pagar € 232 daqui a 12 meses

Pagar € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 32 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 28 agora

Receber € 32 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 26 daqui a 12 meses ou pagar € 35 daqui a 18 meses, o que preferia?

Pagar € 26 daqui a 12 meses

Pagar € 35 daqui a 18 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 250 agora ou pagar € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 250 agora

Pagar € 341 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 232 daqui a 12 meses ou receber € 368 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 232 daqui a 12 meses

Receber € 368 daqui a 21 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 250 agora ou receber € 341 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 250 agora

Receber € 341 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 24 daqui a 12 meses ou receber € 38 daqui a 21 meses, o que preferia?

Receber € 24 daqui a 12 meses

Receber € 38 daqui a 21 meses

ANEXO B – E-Mail

O meu nome é Mariana Alves da Cunha de Eça, sou aluna finalista do Mestrado Integrado em Psicologia Social e das Organizações no Instituto Superior de Psicologia Aplicada (ISPA), e estou a realizar a minha tese sobre as preferências e os comportamentos das pessoas. Neste sentido, solicito e agradeço que responda ao questionário que está contido no *link* que se segue.

Após a sua resposta ao questionário, agradeço que reenvie o *link* para os seus contactos. Para o efeito, crie um novo *email*, copie o presente texto para este novo email (“copy-paste”) e coloque os seus contactos em BCC (para preservar a privacidade de todos).

(LINK)

Antecipadamente grata pela sua colaboração!

Mariana Cunha de Eça

PS Para qualquer esclarecimento ou comentário, por favor, contacte o meu orientador:

Marc Scholten

Professor Associado com Agregação

ISPA – Instituto Universitário

scholten@ispa.pt

*ANEXO C – Escala de Kirby et al. (1999), Comportamentos e Variáveis
demográficas*

Questionário

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

Em três secções diferentes, o questionário pedir-lhe-á para fazer algumas escolhas e fornecer alguma informação acerca de si.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro.

As escolhas são entre receber uma quantia menor agora ou então receber uma quantia maior mais tarde.

A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida.

- Se tivesse a escolha entre receber € 54 agora ou receber € 55 daqui a 117 dias, o que preferia?

Receber € 54 agora

Receber € 55 daqui a 117 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 55 agora ou receber € 75 daqui a 61 dias, o que preferia?

Receber € 55 agora

Receber € 75 daqui a 61 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 19 agora ou receber € 25 daqui a 53 dias, o que preferia?

Receber € 19 agora

Receber € 25 daqui a 53 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 31 agora ou receber € 85 daqui a 7 dias, o que preferia?

Receber € 31 agora

Receber € 85 daqui a 7 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 14 agora ou receber € 25 daqui a 19 dias, o que preferia?

Receber € 14 agora

Receber € 25 daqui a 19 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 47 agora ou receber € 50 daqui a 160 dias, o que preferia?

Receber € 47 agora

Receber € 50 daqui a 160 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 15 agora ou receber € 35 daqui a 13 dias, o que preferia?

Receber € 15 agora

Receber € 35 daqui a 13 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 25 agora ou receber € 60 daqui a 14 dias, o que preferia?

Receber € 25 agora

Receber € 60 daqui a 14 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 78 agora ou receber € 80 daqui a 162 dias, o que preferia?

Receber € 78 agora

Receber € 80 daqui a 162 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 40 agora ou receber € 55 daqui a 62 dias, o que preferia?

Receber € 40 agora

Receber € 55 daqui a 62 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 11 agora ou receber € 30 daqui a 7 dias, o que preferia?

Receber € 30 agora

Receber € 30 daqui a 7 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 67 agora ou receber € 75 daqui a 119 dias, o que preferia?

Receber € 67 agora

Receber € 75 daqui a 119 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 35 daqui a 186 dias, o que preferia?

Receber € 34 agora

Receber € 35 daqui a 186 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 27 agora ou receber € 50 daqui a 21 dias, o que preferia?

Receber € 57 agora

Receber € 50 daqui a 21 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 69 agora ou receber € 85 daqui a 91 dias, o que preferia?

Receber € 69 agora

Receber € 85 daqui a 91 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 49 agora ou receber € 60 daqui a 89 dias, o que preferia?

Receber € 49 agora

Receber € 60 daqui a 89 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 80 agora ou receber € 85 daqui a 157 dias, o que preferia?

Receber € 80 agora

Receber € 85 daqui a 157 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 24 agora ou receber € 35 daqui a 29 dias, o que preferia?
Receber € 24 agora Receber € 35 daqui a 29 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 33 agora ou receber € 80 daqui a 14 dias, o que preferia?
Receber € 33 agora Receber € 80 daqui a 14 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 28 agora ou receber € 30 daqui a 179 dias, o que preferia?
Receber € 28 agora Receber € 30 daqui a 179 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 50 daqui a 30 dias, o que preferia?
Receber € 34 agora Receber € 50 daqui a 30 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 25 agora ou receber € 30 daqui a 80 dias, o que preferia?
Receber € 25 agora Receber € 30 daqui a 80 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 41 agora ou receber € 75 daqui a 20 dias, o que preferia?
Receber € 41 agora Receber € 75 daqui a 20 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 54 agora ou receber € 60 daqui a 111 dias, o que preferia?
Receber € 54 agora Receber € 60 daqui a 111 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 54 agora ou receber € 80 daqui a 30 dias, o que preferia?
Receber € 54 agora Receber € 80 daqui a 30 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 22 agora ou receber € 25 daqui a 136 dias, o que preferia?
Receber € 22 agora Receber € 25 daqui a 136 dias

- Se tivesse a escolha entre receber € 20 agora ou receber € 55 daqui a 7 dias, o que preferia?
Receber € 20 agora Receber € 55 daqui a 7 dias

Secção 2

A parte mais morosa do questionário já terminou! Nas seguintes páginas, ser-lhe-ão apresentadas algumas questões acerca dos seus hábitos. Relembramos que os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Saúde

Exercício

“Faz exercício?”

Sim Não

“Quantas horas por semana?”

(De 1 hora a 20 horas) _____h

“Quantas destas horas são para manter ou melhorar a sua saúde e condição física?”

(De 0 horas a 20 horas) _____h

“Se faz exercício para manter ou melhorar a sua saúde e condição física, com que intensidade?”

Baixa Média Alta

Tabaco

“Fuma cigarros?”

Sim Não

“Aproximadamente quantos maços por semana?”

(De “Menos que 1” a “Mais que 10”) _____maços

Bebidas alcoólicas

“Toma bebidas alcoólicas?”

Sim Não

“Com que frequência costuma tomar bebidas alcoólicas?”

Todos os dias Várias vezes por semana Todos os fins-de-semana
Algumas vezes por mês Algumas vezes por ano

Dieta

“Faz dieta?”

Sim Não

“Segundo algum plano? (Por exemplo, *weight watchers* ou outro programa de dieta)”

Sim Não

Alimentação

“Numa semana típica, quantas vezes escolhe a comida, pelos ingredientes e/ou pela quantidade, a pensar na saúde e condição física?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas refeições
Nenhuma refeição

“Numa semana típica, quantas vezes come mais do que pensa que devia comer?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas refeições
Nenhuma refeição

Cuidados dentários

“Quantas vezes visita um dentista para *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

“Quantas vezes usa fio dental?”

Todos os dias da semana Quase todos os dias da semana Alguns dias
da semana Não chega a uma vez por semana

Check-up geral

“Quantas vezes visita um médico de clínica geral para um *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

Finanças

Cartões de crédito

“Usa cartão de crédito?”

Sim Não

“Com que regularidade paga, no fim do mês, a dívida inteira e não só uma parte da dívida? (Pagar a dívida inteira quer dizer que não passa uma parte da dívida para o mês seguinte.)”

Nunca pago por inteiro Raramente pago por inteiro Pago por inteiro em aproximadamente metade das vezes Costumo pagar por inteiro Sempre pago por inteiro

Poupanças

“Nos últimos três anos, que percentagem do seu rendimento poupou? (Inclua todas as poupanças, quer para o plano de reforma quer para qualquer outro tipo de poupança.)”

Nada 1% - 5% 6% - 10% 11% - 20% 21% - 30% 31% - 40% 41% - 50% Mais de 50%

Jogar

“Aproximadamente quantas vezes por mês joga por dinheiro? (inclui lotarias, jogos de cartas, visitas a casinos, e outros)”

Nunca Às vezes 1 vez por mês 2 a 5 vezes por mês 6 a 10 vezes por mês Mais do que 10 vezes por mês

Acumulação de riqueza

“Comparado com os seus amigos próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

“Comparado com os seus familiares da mesma geração (irmãos, primos) próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

Secção 3

Relembramos que todos os dados obtidos neste questionário, inclusive estes, serão mantidos em total anonimato.

Idade

(25 anos aos 65 anos) _____anos

Género sexual

M F

Educação

Sem habilitações Do 1ºano ao 4ºano Do 5ºano ao 9ºano Do
10ºano ao 12ºano Licenciatura Mestrado Doutoramento

Qual aproximadamente o seu vencimento mensal líquido? (opcional)

Nenhum Menos do que 475€ De 475€ a 750€ De 750€ a 1000€ De
1000€ a 1500€ De 1500€ a 2000€ De 2000€ a 2500€ De
2500€ a 3000€ Mais do que 3000€

O questionário chegou ao fim...

... Muito obrigado pela sua colaboração! De modo a que as suas respostas cheguem a nós, NÃO SE ESQUEÇA, por favor, de carregar em baixo no botão onde diz "Enviar".

*ANEXO D – Escala de Scholten (2010), Comportamentos e Variáveis
demográficas*

Versão org.

Questionário

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

Em três secções diferentes, o questionário pedir-lhe-á para fazer algumas escolhas e fornecer alguma informação acerca de si.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro.

As escolhas são entre receber uma quantia menor agora ou então receber uma quantia maior mais tarde.

A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses

Pagar € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora

Pagar € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses

Pagar € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora

Receber € 178 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses

Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora

Pagar € 42 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses

Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora

Pagar € 169 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses

Pagar € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora

Pagar € 47 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses

Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora

Pagar € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses

Pagar € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora

Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses

Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora

Receber € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses

Receber € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora

Receber € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses

Receber € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora

Pagar € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses

Receber € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora

Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses

Pagar € 45 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora

Receber € 47 daqui a 9 meses

Secção 2

A parte mais morosa do questionário já terminou! Nas seguintes páginas, ser-lhe-ão apresentadas algumas questões acerca dos seus hábitos. Relembramos que os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Saúde

Exercício

“Faz exercício?”

Sim Não

“Quantas horas por semana?”

(De 1 hora a 20 horas) _____h

“Quantas destas horas são para manter ou melhorar a sua saúde e condição física?”

(De 0 horas a 20 horas) _____h

“Se faz exercício para manter ou melhorar a sua saúde e condição física, com que intensidade?”

Baixa Média Alta

Tabaco

“Fuma cigarros?”

Sim Não

“Aproximadamente quantos maços por semana?”

(De “Menos que 1” a “Mais que 10”) _____maços

Bebidas alcoólicas

“Toma bebidas alcoólicas?”

Sim Não

“Com que frequência costuma tomar bebidas alcoólicas?”

Todos os dias Várias vezes por semana Todos os fins-de-semana
Algumas vezes por mês Algumas vezes por ano

Dieta

“Faz dieta?”

Sim Não

“Segundo algum plano? (Por exemplo, *weight watchers* ou outro programa de dieta)”

Sim Não

Alimentação

“Numa semana típica, quantas vezes escolhe a comida, pelos ingredientes e/ou pela quantidade, a pensar na saúde e condição física?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas refeições
Nenhuma refeição

“Numa semana típica, quantas vezes come mais do que pensa que devia comer?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas
refeições Nenhuma refeição

Cuidados dentários

“Quantas vezes visita um dentista para *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

“Quantas vezes usa fio dental?”

Todos os dias da semana Quase todos os dias da semana Alguns dias
da semana Não chega a uma vez por semana

Check-up geral

“Quantas vezes visita um médico de clínica geral para um *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

Finanças

Cartões de crédito

“Usa cartão de crédito?”

Sim Não

“Com que regularidade paga, no fim do mês, a dívida inteira e não só uma parte da dívida? (Pagar a dívida inteira quer dizer que não passa uma parte da dívida para o mês seguinte.)”

Nunca pago por inteiro Raramente pago por inteiro Pago por inteiro em aproximadamente metade das vezes Costumo pagar por inteiro Sempre pago por inteiro

Poupanças

“Nos últimos três anos, que percentagem do seu rendimento poupou? (Inclua todas as poupanças, quer para o plano de reforma quer para qualquer outro tipo de poupança.)”

Nada 1% - 5% 6% - 10% 11% - 20% 21% - 30% 31% - 40% 41% - 50% Mais de 50%

Jogar

“Aproximadamente quantas vezes por mês joga por dinheiro? (inclui lotarias, jogos de cartas, visitas a casinos, e outros)”

Nunca Às vezes 1 vez por mês 2 a 5 vezes por mês 6 a 10 vezes por mês Mais do que 10 vezes por mês

Acumulação de riqueza

“Comparado com os seus amigos próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

“Comparado com os seus familiares da mesma geração (irmãos, primos) próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

Secção 3

Relembramos que todos os dados obtidos neste questionário, inclusive estes, serão mantidos em total anonimato.

Idade

(25 anos aos 65 anos) _____anos

Género sexual

M F

Educação

Sem habilitações Do 1ºano ao 4ºano Do 5ºano ao 9ºano Do
10ºano ao 12ºano Licenciatura Mestrado Doutoramento

Qual aproximadamente o seu vencimento mensal liquido? (opcional)

Nenhum Menos do que 475€ De 475€ a 750€ De 750€ a 1000€ De
1000€ a 1500€ De 1500€ a 2000€ De 2000€ a 2500€ De
2500€ a 3000€ Mais do que 3000€

O questionário chegou ao fim...

... Muito obrigado pela sua colaboração! De modo a que as suas respostas cheguem a nós, NÃO SE ESQUEÇA, por favor, de carregar em baixo no botão onde diz "Enviar".

Versão org. rev.

Questionário

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

Em três secções diferentes, o questionário pedir-lhe-á para fazer algumas escolhas e fornecer alguma informação acerca de si.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro.

As escolhas são entre receber uma quantia menor agora ou então receber uma quantia maior mais tarde.

A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida.

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora

Receber € 47 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses

Pagar € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora

Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses

Receber € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora

Pagar € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses

Receber € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora

Receber € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses

Receber € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora

Receber € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses

Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora

Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses

Pagar € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora

Pagar € 45 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses

Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora

Pagar € 47 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses

Pagar € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora

Pagar € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses

Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora

Pagar € 42 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses

Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora

Receber € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses

Pagar € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora

Pagar € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses

Pagar € 47 daqui a 29 meses

Secção 2

A parte mais morosa do questionário já terminou! Nas seguintes páginas, ser-lhe-ão apresentadas algumas questões acerca dos seus hábitos. Relembramos que os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Saúde

Exercício

“Faz exercício?”

Sim Não

“Quantas horas por semana?”

(De 1 hora a 20 horas) _____h

“Quantas destas horas são para manter ou melhorar a sua saúde e condição física?”

(De 0 horas a 20 horas) _____h

“Se faz exercício para manter ou melhorar a sua saúde e condição física, com que intensidade?”

Baixa Média Alta

Tabaco

“Fuma cigarros?”

Sim Não

“Aproximadamente quantos maços por semana?”

(De “Menos que 1” a “Mais que 10”) _____maços

Bebidas alcoólicas

“Toma bebidas alcoólicas?”

Sim Não

“Com que frequência costuma tomar bebidas alcoólicas?”

Todos os dias Várias vezes por semana Todos os fins-de-semana
Algumas vezes por mês Algumas vezes por ano

Dieta

“Faz dieta?”

Sim Não

“Segundo algum plano? (Por exemplo, *weight watchers* ou outro programa de dieta)”

Sim Não

Alimentação

“Numa semana típica, quantas vezes escolhe a comida, pelos ingredientes e/ou pela quantidade, a pensar na saúde e condição física?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas refeições
Nenhuma refeição

“Numa semana típica, quantas vezes come mais do que pensa que devia comer?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas
refeições Nenhuma refeição

Cuidados dentários

“Quantas vezes visita um dentista para *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

“Quantas vezes usa fio dental?”

Todos os dias da semana Quase todos os dias da semana Alguns dias
da semana Não chega a uma vez por semana

Check-up geral

“Quantas vezes visita um médico de clínica geral para um *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

Finanças

Cartões de crédito

“Usa cartão de crédito?”

Sim Não

“Com que regularidade paga, no fim do mês, a dívida inteira e não só uma parte da dívida? (Pagar a dívida inteira quer dizer que não passa uma parte da dívida para o mês seguinte.)”

Nunca pago por inteiro Raramente pago por inteiro Pago por inteiro em aproximadamente metade das vezes Costumo pagar por inteiro Sempre pago por inteiro

Poupanças

“Nos últimos três anos, que percentagem do seu rendimento poupou? (Inclua todas as poupanças, quer para o plano de reforma quer para qualquer outro tipo de poupança.)”

Nada 1% - 5% 6% - 10% 11% - 20% 21% - 30% 31% - 40% 41% - 50% Mais de 50%

Jogar

“Aproximadamente quantas vezes por mês joga por dinheiro? (inclui lotarias, jogos de cartas, visitas a casinos, e outros)”

Nunca Às vezes 1 vez por mês 2 a 5 vezes por mês 6 a 10 vezes por mês Mais do que 10 vezes por mês

Acumulação de riqueza

“Comparado com os seus amigos próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

“Comparado com os seus familiares da mesma geração (irmãos, primos) próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

Secção 3

Relembramos que todos os dados obtidos neste questionário, inclusive estes, serão mantidos em total anonimato.

Idade

(25 anos aos 65 anos) _____anos

Género sexual

M F

Educação

Sem habilitações Do 1ºano ao 4ºano Do 5ºano ao 9ºano Do
10ºano ao 12ºano Licenciatura Mestrado Doutoramento

Qual aproximadamente o seu vencimento mensal líquido? (opcional)

Nenhum Menos do que 475€ De 475€ a 750€ De 750€ a 1000€ De
1000€ a 1500€ De 1500€ a 2000€ De 2000€ a 2500€ De
2500€ a 3000€ Mais do que 3000€

O questionário chegou ao fim...

... Muito obrigado pela sua colaboração! De modo a que as suas respostas cheguem a nós, NÃO SE ESQUEÇA, por favor, de carregar em baixo no botão onde diz "Enviar".

Versão inv.

Questionário

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

Em três secções diferentes, o questionário pedir-lhe-á para fazer algumas escolhas e fornecer alguma informação acerca de si.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro.

As escolhas são entre receber uma quantia menor agora ou então receber uma quantia maior mais tarde.

A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida.

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses

Receber € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora

Receber € 178 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses

Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora

Pagar € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses

Pagar € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora

Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses

Pagar € 188 daqui a 29 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora

Receber € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses

Receber € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora

Receber € 47 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses

Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora

Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses

Receber € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora

Pagar € 45 daqui a 6 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses

Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora

Pagar € 188 daqui a 9 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses

Pagar € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora

Pagar € 169 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses

Pagar € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora

Receber € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses

Pagar € 47 daqui a 29 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora

Pagar € 42 daqui a 3 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses

Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora

Pagar € 47 daqui a 9 meses

Secção 2

A parte mais morosa do questionário já terminou! Nas seguintes páginas, ser-lhe-ão apresentadas algumas questões acerca dos seus hábitos. Relembramos que os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Saúde

Exercício

“Faz exercício?”

Sim Não

“Quantas horas por semana?”

(De 1 hora a 20 horas) _____h

“Quantas destas horas são para manter ou melhorar a sua saúde e condição física?”

(De 0 horas a 20 horas) _____h

“Se faz exercício para manter ou melhorar a sua saúde e condição física, com que intensidade?”

Baixa Média Alta

Tabaco

“Fuma cigarros?”

Sim Não

“Aproximadamente quantos maços por semana?”

(De “Menos que 1” a “Mais que 10”) _____maços

Bebidas alcoólicas

“Toma bebidas alcoólicas?”

Sim Não

“Com que frequência costuma tomar bebidas alcoólicas?”

Todos os dias Várias vezes por semana Todos os fins-de-semana
Algumas vezes por mês Algumas vezes por ano

Dieta

“Faz dieta?”

Sim Não

“Segundo algum plano? (Por exemplo, *weight watchers* ou outro programa de dieta) ”

Sim Não

Alimentação

“Numa semana típica, quantas vezes escolhe a comida, pelos ingredientes e/ou pela quantidade, a pensar na saúde e condição física?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas refeições
Nenhuma refeição

“Numa semana típica, quantas vezes come mais do que pensa que devia comer?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas
refeições Nenhuma refeição

Cuidados dentários

“Quantas vezes visita um dentista para *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

“Quantas vezes usa fio dental?”

Todos os dias da semana Quase todos os dias da semana Alguns dias
da semana Não chega a uma vez por semana

Check-up geral

“Quantas vezes visita um médico de clínica geral para um *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

Finanças

Cartões de crédito

“Usa cartão de crédito?”

Sim Não

“Com que regularidade paga, no fim do mês, a dívida inteira e não só uma parte da dívida? (Pagar a dívida inteira quer dizer que não passa uma parte da dívida para o mês seguinte.)”

Nunca pago por inteiro Raramente pago por inteiro Pago por inteiro em aproximadamente metade das vezes Costumo pagar por inteiro Sempre pago por inteiro

Poupanças

“Nos últimos três anos, que percentagem do seu rendimento poupou? (Inclua todas as poupanças, quer para o plano de reforma quer para qualquer outro tipo de poupança.)”

Nada 1% - 5% 6% - 10% 11% - 20% 21% - 30% 31% - 40% 41% - 50% Mais de 50%

Jogar

“Aproximadamente quantas vezes por mês joga por dinheiro? (inclui lotarias, jogos de cartas, visitas a casinos, e outros)”

Nunca Às vezes 1 vez por mês 2 a 5 vezes por mês 6 a 10 vezes por mês Mais do que 10 vezes por mês

Acumulação de riqueza

“Comparado com os seus amigos próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

“Comparado com os seus familiares da mesma geração (irmãos, primos) próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

Secção 3

Relembramos que todos os dados obtidos neste questionário, inclusive estes, serão mantidos em total anonimato.

Idade

(25 anos aos 65 anos) _____anos

Género sexual

M F

Educação

Sem habilitações Do 1ºano ao 4ºano Do 5ºano ao 9ºano Do
10ºano ao 12ºano Licenciatura Mestrado Doutoramento

Qual aproximadamente o seu vencimento mensal liquido? (opcional)

Nenhum Menos do que 475€ De 475€ a 750€ De 750€ a 1000€ De
1000€ a 1500€ De 1500€ a 2000€ De 2000€ a 2500€ De
2500€ a 3000€ Mais do que 3000€

O questionário chegou ao fim...

... Muito obrigado pela sua colaboração! De modo a que as suas respostas cheguem a nós, NÃO SE ESQUEÇA, por favor, de carregar em baixo no botão onde diz "Enviar".

Versão inv. rev.

Questionário

Bem-vindo/a ao nosso questionário!

Em três secções diferentes, o questionário pedir-lhe-á para fazer algumas escolhas e fornecer alguma informação acerca de si.

A sua participação vai demorar por volta de 10 minutos. Os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Secção 1

Nas páginas seguintes, ser-lhe-ão apresentadas uma série de escolhas entre quantias monetárias a serem recebidas em diferentes momentos no futuro.

As escolhas são entre receber uma quantia menor agora ou então receber uma quantia maior mais tarde.

A sua tarefa consiste em imaginar o que faria se a escolha fosse real, e indicar qual a opção por si preferida.

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 agora ou pagar € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 34 agora

Pagar € 47 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 daqui a 20 meses ou receber € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 36 daqui a 20 meses

Receber € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 38 agora ou pagar € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 38 agora

Pagar € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 34 daqui a 20 meses ou pagar € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 34 daqui a 20 meses

Pagar € 47 daqui a 29 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 agora ou receber € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 136 agora

Receber € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 daqui a 20 meses ou pagar € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 143 daqui a 20 meses

Pagar € 178 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 agora ou pagar € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Pagar € 152 agora

Pagar € 169 daqui a 3 meses

- Se tivesse que escolher entre pagar € 38 daqui a 20 meses ou pagar € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 38 daqui a 20 meses

Pagar € 42 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 agora ou pagar € 188 daqui a 9 meses, o que preferia?

Pagar € 136 agora

Pagar € 188 daqui a 9 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 152 daqui a 20 meses ou pagar € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Pagar € 152 daqui a 20 meses

Pagar € 169 daqui a 23 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 agora ou pagar € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 36 agora

Pagar € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 38 daqui a 20 meses ou receber € 42 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 38 daqui a 20 meses

Receber € 42 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 36 agora ou receber € 45 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 36 agora

Receber € 45 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 daqui a 20 meses ou receber € 169 daqui a 23 meses, o que preferia?

Receber € 152 daqui a 20 meses

Receber € 169 daqui a 23 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 34 agora ou receber € 47 daqui a 9 meses, o que preferia?

Receber € 34 agora

Receber € 47 daqui a 9 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 143 daqui a 20 meses ou receber € 178 daqui a 26 meses, o que preferia?

Receber € 143 daqui a 20 meses

Receber € 178 daqui a 26 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 152 agora ou receber € 169 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 152 agora

Receber € 169 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 136 daqui a 20 meses ou pagar € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Pagar € 136 daqui a 20 meses

Pagar € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 38 agora ou receber € 42 daqui a 3 meses, o que preferia?

Receber € 38 agora

Receber € 42 daqui a 3 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 36 daqui a 20 meses ou pagar € 45 daqui a 26 meses, o que preferia?

Pagar € 36 daqui a 20 meses

Pagar € 45 daqui a 26 meses

-Se tivesse que escolher entre pagar € 143 agora ou pagar € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Pagar € 143 agora

Pagar € 178 daqui a 6 meses

- Se tivesse a escolha entre receber € 136 daqui a 20 meses ou receber € 188 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 136 daqui a 20 meses

Receber € 188 daqui a 29 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 143 agora ou receber € 178 daqui a 6 meses, o que preferia?

Receber € 143 agora

Receber € 178 daqui a 6 meses

-Se tivesse a escolha entre receber € 34 daqui a 20 meses ou receber € 47 daqui a 29 meses, o que preferia?

Receber € 34 daqui a 20 meses

Receber € 47 daqui a 29 meses

Secção 2

A parte mais morosa do questionário já terminou! Nas seguintes páginas, ser-lhe-ão apresentadas algumas questões acerca dos seus hábitos. Relembramos que os dados obtidos neste questionário servem apenas para fins académicos e serão mantidos em total anonimato.

Saúde

Exercício

“Faz exercício?”

Sim Não

“Quantas horas por semana?”

(De 1 hora a 20 horas) _____h

“Quantas destas horas são para manter ou melhorar a sua saúde e condição física?”

(De 0 horas a 20 horas) _____h

“Se faz exercício para manter ou melhorar a sua saúde e condição física, com que intensidade?”

Baixa Média Alta

Tabaco

“Fuma cigarros?”

Sim Não

“Aproximadamente quantos maços por semana?”

(De “Menos que 1” a “Mais que 10”) _____maços

Bebidas alcoólicas

“Toma bebidas alcoólicas?”

Sim Não

“Com que frequência costuma tomar bebidas alcoólicas?”

Todos os dias Várias vezes por semana Todos os fins-de-semana
Algumas vezes por mês Algumas vezes por ano

Dieta

“Faz dieta?”

Sim Não

“Segundo algum plano? (Por exemplo, *weight watchers* ou outro programa de dieta)”

Sim Não

Alimentação

“Numa semana típica, quantas vezes escolhe a comida, pelos ingredientes e/ou pela quantidade, a pensar na saúde e condição física?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas refeições
Nenhuma refeição

“Numa semana típica, quantas vezes come mais do que pensa que devia comer?”

Todas as refeições Quase todas as refeições Algumas
refeições Nenhuma refeição

Cuidados dentários

“Quantas vezes visita um dentista para *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

“Quantas vezes usa fio dental?”

Todos os dias da semana Quase todos os dias da semana Alguns dias
da semana Não chega a uma vez por semana

Check-up geral

“Quantas vezes visita um médico de clínica geral para um *check-up*?”

Duas ou mais vezes por ano Uma vez por ano Menos do
que uma vez por ano Raramente ou nunca

Finanças

Cartões de crédito

“Usa cartão de crédito?”

Sim Não

“Com que regularidade paga, no fim do mês, a dívida inteira e não só uma parte da dívida? (Pagar a dívida inteira quer dizer que não passa uma parte da dívida para o mês seguinte.)”

Nunca pago por inteiro Raramente pago por inteiro Pago por inteiro em aproximadamente metade das vezes Costumo pagar por inteiro Sempre pago por inteiro

Poupanças

“Nos últimos três anos, que percentagem do seu rendimento poupou? (Inclua todas as poupanças, quer para o plano de reforma quer para qualquer outro tipo de poupança.)”

Nada 1% - 5% 6% - 10% 11% - 20% 21% - 30% 31% - 40% 41% - 50% Mais de 50%

Jogar

“Aproximadamente quantas vezes por mês joga por dinheiro? (inclui lotarias, jogos de cartas, visitas a casinos, e outros)”

Nunca Às vezes 1 vez por mês 2 a 5 vezes por mês 6 a 10 vezes por mês Mais do que 10 vezes por mês

Acumulação de riqueza

“Comparado com os seus amigos próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

“Comparado com os seus familiares da mesma geração (irmãos, primos) próximos da sua idade, quanta riqueza acumulou? (Riqueza inclui poupanças para a reforma, contas de poupança, obrigações, acções, valor da sua casa menos o empréstimo, e outros.)”

Mais do que todos Mais do que a maioria Estou aproximadamente no meio Menos do que a maioria Menos do que todos

Secção 3

Relembramos que todos os dados obtidos neste questionário, inclusive estes, serão mantidos em total anonimato.

Idade

(25 anos aos 65 anos) _____anos

Género sexual

M F

Educação

Sem habilitações Do 1ºano ao 4ºano Do 5ºano ao 9ºano Do
10ºano ao 12ºano Licenciatura Mestrado Doutoramento

Qual aproximadamente o seu vencimento mensal liquido? (opcional)

Nenhum Menos do que 475€ De 475€ a 750€ De 750€ a 1000€ De
1000€ a 1500€ De 1500€ a 2000€ De 2000€ a 2500€ De
2500€ a 3000€ Mais do que 3000€

O questionário chegou ao fim...

... Muito obrigado pela sua colaboração! De modo a que as suas respostas cheguem a nós, NÃO SE ESQUEÇA, por favor, de carregar em baixo no botão onde diz "Enviar".

ANEXO E – Outputs Estatísticos (STATISTICA)

Tabela 17 - ANOVA repeated measures within subjects design

| Effect | Repeated Measures Analysis of Variance Sigma-restricted parameterization Effective hypothesis decomposition | | | | |
|---------------------------------------|---|------------------|----------|----------|----------|
| | SS | Degr. of Freedom | MS | F | p |
| Intercept | 1819,127 | 1 | 1819,127 | 1210,648 | 0,000000 |
| Error | 238,914 | 159 | 1,503 | | |
| Sinal | 70,688 | 1 | 70,688 | 68,040 | 0,000000 |
| Error | 165,187 | 159 | 1,039 | | |
| Magnitude | 9,902 | 1 | 9,902 | 55,953 | 0,000000 |
| Error | 28,139 | 159 | 0,177 | | |
| Diferimento | 3,565 | 1 | 3,565 | 23,477 | 0,000003 |
| Error | 24,143 | 159 | 0,152 | | |
| Intervalo | 0,436 | 2 | 0,218 | 1,972 | 0,140863 |
| Error | 35,147 | 318 | 0,111 | | |
| Sinal*Magnitude | 7,975 | 1 | 7,975 | 41,943 | 0,000000 |
| Error | 30,233 | 159 | 0,190 | | |
| Sinal*Diferimento | 0,021 | 1 | 0,021 | 0,178 | 0,673763 |
| Error | 18,854 | 159 | 0,119 | | |
| Magnitude*Diferimento | 0,021 | 1 | 0,021 | 0,335 | 0,563722 |
| Error | 10,021 | 159 | 0,063 | | |
| Sinal*Intervalo | 0,422 | 2 | 0,211 | 2,144 | 0,118896 |
| Error | 31,328 | 318 | 0,099 | | |
| Magnitude*Intervalo | 0,030 | 2 | 0,015 | 0,209 | 0,811269 |
| Error | 22,554 | 318 | 0,071 | | |
| Diferimento*Intervalo | 0,677 | 2 | 0,338 | 4,629 | 0,010434 |
| Error | 23,240 | 318 | 0,073 | | |
| Sinal*Magnitude*Diferimento | 0,319 | 1 | 0,319 | 5,129 | 0,024880 |
| Error | 9,889 | 159 | 0,062 | | |
| Sinal*Magnitude*Intervalo | 0,022 | 2 | 0,011 | 0,135 | 0,873842 |
| Error | 26,394 | 318 | 0,083 | | |
| Sinal*Diferimento*Intervalo | 0,098 | 2 | 0,049 | 0,635 | 0,530653 |
| Error | 24,652 | 318 | 0,078 | | |
| Magnitude*Difeirmento*Intervalo | 0,089 | 2 | 0,045 | 0,726 | 0,484440 |
| Error | 19,494 | 318 | 0,061 | | |
| Sinal*Magnitude*Diferimento*Intervalo | 0,113 | 2 | 0,057 | 0,844 | 0,431149 |
| Error | 21,304 | 318 | 0,067 | | |

Tabela 18 - Análise Factorial da escala de Kirby et al. (1999)

| Value | Eigenvalues Extraction: Principal components | | | |
|-------|---|------------------|-----------------------|--------------|
| | Eigenvalue | % Total variance | Cumulative Eigenvalue | Cumulative % |
| 1 | 9,439863 | 34,96246 | 9,43986 | 34,9625 |
| 2 | 5,359607 | 19,85039 | 14,79947 | 54,8129 |
| 3 | 2,424744 | 8,98053 | 17,22421 | 63,7934 |
| 4 | 1,370877 | 5,07732 | 18,59509 | 68,8707 |
| 5 | 0,892777 | 3,30658 | 19,48787 | 72,1773 |
| 6 | 0,832600 | 3,08370 | 20,32047 | 75,2610 |
| 7 | 0,720983 | 2,67031 | 21,04145 | 77,9313 |
| 8 | 0,611669 | 2,26544 | 21,65312 | 80,1967 |
| 9 | 0,565933 | 2,09605 | 22,21905 | 82,2928 |
| 10 | 0,517602 | 1,91704 | 22,73665 | 84,2098 |
| 11 | 0,455046 | 1,68536 | 23,19170 | 85,8952 |
| 12 | 0,447975 | 1,65917 | 23,63967 | 87,5544 |
| 13 | 0,388738 | 1,43977 | 24,02841 | 88,9941 |
| 14 | 0,348947 | 1,29240 | 24,37736 | 90,2865 |
| 15 | 0,337755 | 1,25095 | 24,71511 | 91,5375 |
| 16 | 0,322686 | 1,19513 | 25,03780 | 92,7326 |
| 17 | 0,280987 | 1,04069 | 25,31879 | 93,7733 |
| 18 | 0,272018 | 1,00747 | 25,59081 | 94,7808 |
| 19 | 0,247553 | 0,91686 | 25,83836 | 95,6976 |
| 20 | 0,217812 | 0,80671 | 26,05617 | 96,5043 |
| 21 | 0,197025 | 0,72972 | 26,25320 | 97,2341 |
| 22 | 0,190202 | 0,70445 | 26,44340 | 97,9385 |
| 23 | 0,171065 | 0,63358 | 26,61446 | 98,5721 |
| 24 | 0,147256 | 0,54539 | 26,76172 | 99,1175 |
| 25 | 0,123513 | 0,45745 | 26,88523 | 99,5749 |
| 26 | 0,065464 | 0,24246 | 26,95070 | 99,8174 |
| 27 | 0,049305 | 0,18261 | 27,00000 | 100,0000 |

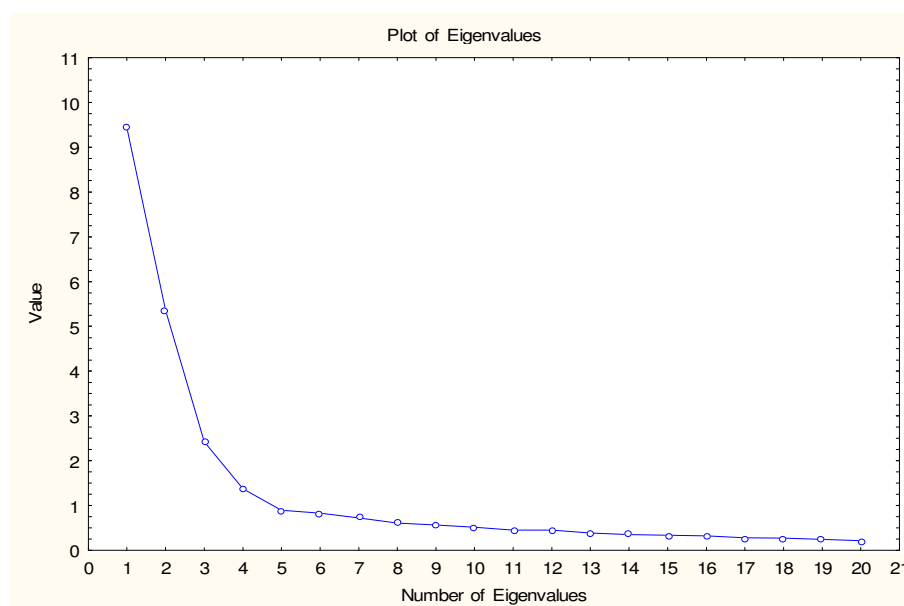


Figura 7 - Scree Plot da análise factorial da escala de Kirby et al. (1999)

Tabela 19 - Análise Factorial da escala Scholten (2010)

| Value | Eigenvalues Extraction: Principal components | | | |
|-------|---|------------------|-----------------------|--------------|
| | Eigenvalue | % Total variance | Cumulative Eigenvalue | Cumulative % |
| 1 | 8,011220 | 33,38008 | 8,01122 | 33,3801 |
| 2 | 5,493379 | 22,88908 | 13,50460 | 56,2692 |
| 3 | 1,291972 | 5,38322 | 14,79657 | 61,6524 |
| 4 | 1,036505 | 4,31877 | 15,83308 | 65,9712 |
| 5 | 0,997572 | 4,15655 | 16,83065 | 70,1277 |
| 6 | 0,815209 | 3,39671 | 17,64586 | 73,5244 |
| 7 | 0,687718 | 2,86549 | 18,33358 | 76,3899 |
| 8 | 0,622123 | 2,59218 | 18,95570 | 78,9821 |
| 9 | 0,549835 | 2,29098 | 19,50553 | 81,2731 |
| 10 | 0,524258 | 2,18441 | 20,02979 | 83,4575 |
| 11 | 0,479403 | 1,99751 | 20,50920 | 85,4550 |
| 12 | 0,442488 | 1,84370 | 20,95168 | 87,2987 |
| 13 | 0,435543 | 1,81476 | 21,38723 | 89,1134 |
| 14 | 0,368023 | 1,53343 | 21,75525 | 90,6469 |
| 15 | 0,315625 | 1,31510 | 22,07087 | 91,9620 |
| 16 | 0,301157 | 1,25482 | 22,37203 | 93,2168 |
| 17 | 0,284024 | 1,18343 | 22,65606 | 94,4002 |
| 18 | 0,260500 | 1,08542 | 22,91656 | 95,4856 |
| 19 | 0,250001 | 1,04167 | 23,16656 | 96,5273 |
| 20 | 0,194819 | 0,81175 | 23,36138 | 97,3391 |
| 21 | 0,187234 | 0,78014 | 23,54861 | 98,1192 |
| 22 | 0,159771 | 0,66571 | 23,70838 | 98,7849 |
| 23 | 0,153324 | 0,63885 | 23,86170 | 99,4238 |
| 24 | 0,138295 | 0,57623 | 24,00000 | 100,0000 |

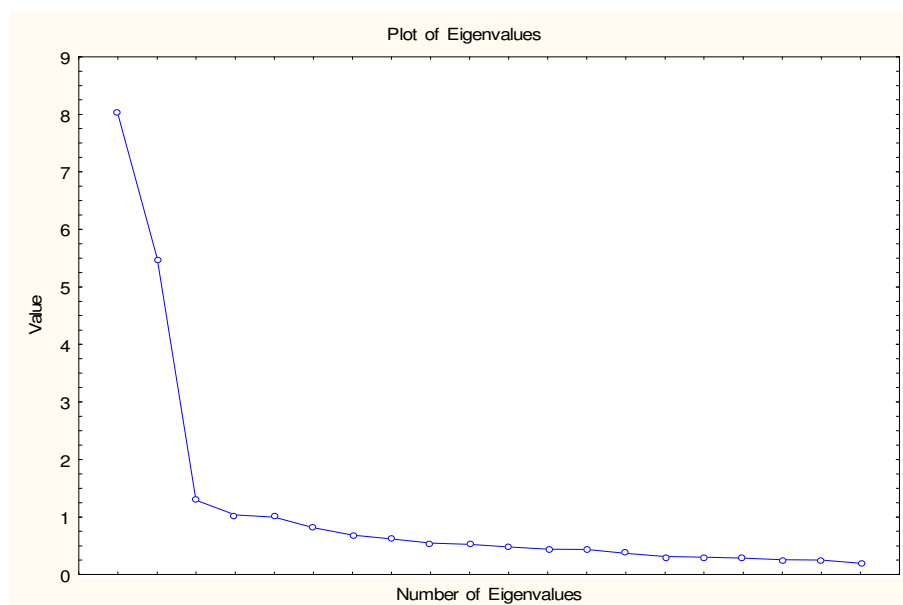


Figura 8 - Scree Plot da análise factorial da escala de Scholten (2010)

Tabela 20 - Análise Factorial dos Comportamentos

| Value | Eigenvalues Extraction: Principal components | | | |
|-------|---|------------------|-----------------------|--------------|
| | Eigenvalue | % Total variance | Cumulative Eigenvalue | Cumulative % |
| 1 | 2,510509 | 19,31161 | 2,51051 | 19,3116 |
| 2 | 1,466935 | 11,28412 | 3,97744 | 30,5957 |
| 3 | 1,333543 | 10,25802 | 5,31099 | 40,8537 |
| 4 | 1,096295 | 8,43304 | 6,40728 | 49,2868 |
| 5 | 1,023542 | 7,87340 | 7,43082 | 57,1602 |
| 6 | 0,987721 | 7,59785 | 8,41854 | 64,7580 |
| 7 | 0,944170 | 7,26285 | 9,36271 | 72,0209 |
| 8 | 0,861733 | 6,62872 | 10,22445 | 78,6496 |
| 9 | 0,753899 | 5,79922 | 10,97835 | 84,4488 |
| 10 | 0,694060 | 5,33892 | 11,67241 | 89,7877 |
| 11 | 0,597863 | 4,59895 | 12,27027 | 94,3867 |
| 12 | 0,545712 | 4,19778 | 12,81598 | 98,5845 |
| 13 | 0,184019 | 1,41553 | 13,00000 | 100,0000 |

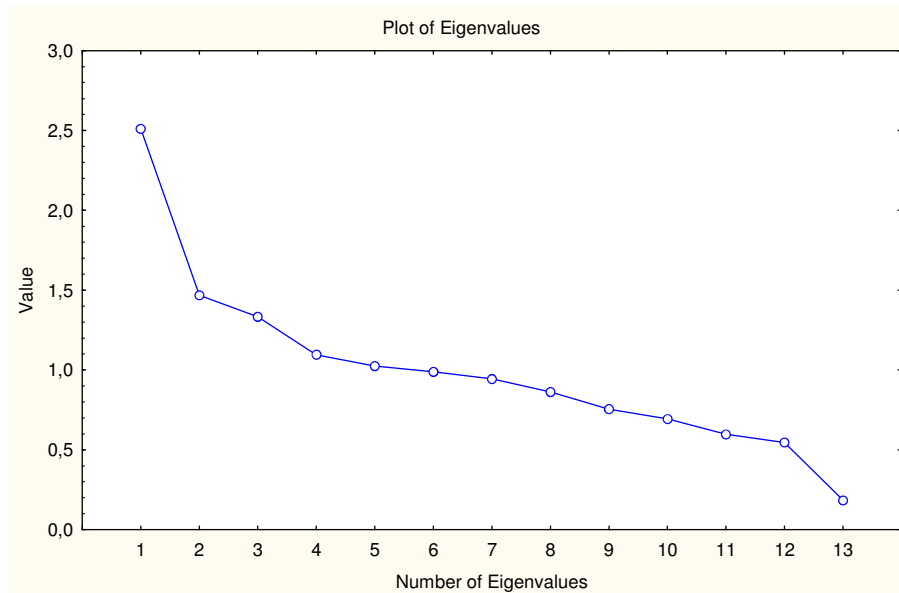


Figura 9 - Scree Plot da análise factorial dos Comportamentos

Tabela 21 - Análise factorial dos Comportamentos com a variável Vencimento

| Value | Eigenvalues Extraction: Principal components | | | |
|-------|---|------------------|-----------------------|--------------|
| | Eigenvalue | % Total variance | Cumulative Eigenvalue | Cumulative % |
| 1 | 2,581473 | 18,43909 | 2,58147 | 18,4391 |
| 2 | 1,512186 | 10,80133 | 4,09366 | 29,2404 |
| 3 | 1,414099 | 10,10071 | 5,50776 | 39,3411 |
| 4 | 1,166859 | 8,33471 | 6,67462 | 47,6758 |
| 5 | 1,061599 | 7,58285 | 7,73622 | 55,2587 |
| 6 | 1,042988 | 7,44991 | 8,77920 | 62,7086 |
| 7 | 1,011712 | 7,22651 | 9,79091 | 69,9351 |
| 8 | 0,912231 | 6,51593 | 10,70315 | 76,4510 |
| 9 | 0,718106 | 5,12933 | 11,42125 | 81,5804 |
| 10 | 0,684325 | 4,88804 | 12,10558 | 86,4684 |
| 11 | 0,606348 | 4,33106 | 12,71193 | 90,7995 |
| 12 | 0,566384 | 4,04560 | 13,27831 | 94,8451 |
| 13 | 0,518536 | 3,70383 | 13,79685 | 98,5489 |
| 14 | 0,203155 | 1,45111 | 14,00000 | 100,0000 |

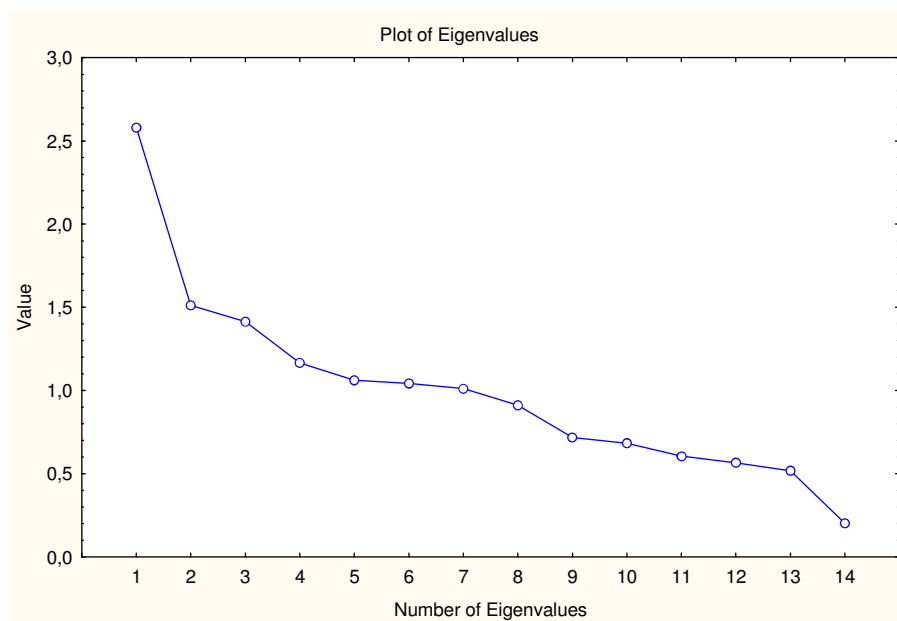


Figura 10 - Scree plot da análise factorial dos Comportamentos com a variável Vencimento