

A Financeirização das Famílias e a Desigualdade Socioeconómica e Territorial em Portugal

The Financialisation of Households and Socioeconomic and Territorial Inequality in Portugal

Raquel Ribeiro

raquelribeiro@ces.uc.pt

Centro de Estudos Sociais, Universidade de Coimbra

Ana C. Santos

anacsantos@ces.uc.pt

Centro de Estudos Sociais, Universidade de Coimbra

Resumo/ Abstract

Este artigo analisa a financeirização das famílias portuguesas de uma perspetiva socioeconómica e territorial. Fá-lo apresentando e discutindo os resultados do inquérito FESSUD – Finança e Bem-Estar em quatro partes. Primeiro, caracteriza a relação das famílias portuguesas com a finança. Segundo, examina os determinantes socioeconómicos e territoriais daquela relação. Terceiro, investiga o acesso desigual à finança. Quarto, avalia a experiência com as instituições financeiras. O artigo reitera a importância de levar a cabo abordagens que integrem elementos socioeconómicos e territoriais na análise e aponta caminhos para investigação futura acerca da relação das famílias com a finança em Portugal.

Palavras-chave: financeirização, famílias, desigualdades, território, espaço urbano

Códigos JEL: D14, I31, P16, R12, R30

This article analysis the financialisation of Portuguese households from socioeconomic and geographical viewpoints. It does so by presenting and discussing, in four parts, the results of the FESSUD Survey – Finance and Well-Being. First, it characterises the relations of Portuguese households with finance. Second, it examines the socioeconomic and geographical determinants of those relations. Third, it investigates the unequal access to finance. Fourth, it assesses households' experience with financial institutions. The article reaffirms the importance of approaches that integrate in the analysis socioeconomic and geographical elements and advances a future research agenda on the relation of households with finance in Portugal.

Keywords: financialisation, households, inequalities, territory, urban space

JEL Codes: D14, I31, P16, R12, R30

1. INTRODUÇÃO

O termo financeirização, genericamente reportando-se à crescente influência dos mercados financeiros na economia e na sociedade (Epstein, 2005), procura dar conta da complexidade, multidimensionalidade e multi-escalaridade do capitalismo contemporâneo e das transformações estruturais que vem produzindo nas economias, empresas, Estados e famílias (Aalbers, 2016). Associa-se, também, a uma crescente participação das famílias nos mercados de dívida e de ativos financeiros (e.g. Fligstein e Goldstein, 2015; Jordà *et al.*, 2015), que as submete às lógicas da finança.

A participação das famílias nos mercados de dívida e de ativos financeiros, mais expressiva nos Estados Unidos e no Reino Unido, acabou por se generalizar na Europa. Tanto o peso da dívida como o da riqueza financeira das famílias no PIB cresceu na generalidade dos países europeus. E Portugal não é exceção. O peso da dívida e da riqueza financeira das famílias no PIB registou um crescimento considerável e acima da média da UE, na ordem dos 60 pontos percentuais em ambos os indicadores, entre 1995 e 2012. De acordo com dados do Eurostat, em 2012, o peso da dívida das famílias portuguesas no PIB era 101% e o peso da sua riqueza financeira no PIB era 234% (cf. Santos, 2016).

Contudo, a crescente participação das famílias nos mercados de dívida e de ativos financeiros não ocorreu do mesmo modo, nem ao mesmo ritmo, nos vários contextos socioeconómicos e geográficos. Com efeito, observam-se situações muito diferenciadas quanto ao peso relativo dos vários mercados de serviços e produtos financeiros, ao grau de participação das famílias em cada um destes mercados e à sua evolução, no tempo e no espaço, refletindo as diferentes condições sociais, económicas e financeiras dos diferentes países (e.g. Banco Central Europeu [ECB], 2013). Estudos recentes focados no contexto europeu mostram que o envolvimento das famílias com o setor financeiro se encontra mais generalizado e é mais diversificado nas economias capitalistas mais desenvolvidas que possuem sistemas financeiros mais avançados, como é o caso do Reino Unido e da Suécia, onde um elevado nível de endividamento das famílias está também associado a um elevado nível de riqueza financeira (Santos, 2016). Estes estudos sublinham, ainda, que as diferenças encon-

tradas entre os países traduzem diferenças institucionais no modo de provisão de bens e serviços essenciais, como a habitação ou as pensões de reforma. Mostram, por exemplo, que os mercados hipotecários cresceram mais nos países que vêm substituindo a provisão pública por formas de provisão privada de habitação, através de fortes estímulos estatais à compra de casa própria, o que explica, por exemplo, o maior peso do mercado de crédito hipotecário no Reino Unido por comparação com a Alemanha (Robertson, 2014).¹

Os mesmos estudos evidenciam que o processo de financeirização é impulsionado pelos grupos socioeconómicos mais privilegiados. Com efeito, em todos os países analisados, a participação dos agregados familiares nos mercados de dívida e de ativos financeiros é diferenciada entre os vários grupos socioeconómicos. A taxa de participação nos mercados hipotecários está positivamente associada ao rendimento, sendo superior no quintil de rendimento mais elevado (os 20% mais ricos) e inferior no mais baixo (os 20% mais pobres), (e.g. 45% vs. 15% em Portugal). São também os quintis mais elevados de rendimento que apresentam maior participação nos mercados de ações e/ou títulos, fundos de investimento e planos de poupança reforma (e.g. 48% vs. 12% em Portugal para os planos de poupança reforma). Já a contratação de empréstimos pessoais é mais equilibrada, apresentando os vários grupos de rendimento taxas de participação semelhantes (e.g. 11% vs. 10% em Portugal), sendo utilizados para a compra de bens de consumo e muitas vezes para cobrir despesas inesperadas e/ou correntes (Santos, 2016). O facto de a prestação de serviços financeiros às famílias ser impulsionada pelas classes mais favorecidas e, de uma forma geral, beneficiar estes agregados, permitindo-lhes aceder em condições vantajosas a bens imobiliários e assim acumular riqueza, tende a reforçar formas de provisão privadas de bens e serviços essenciais, o que leva a que estes mesmos bens e serviços se tornem menos acessíveis e/ou mais caros para os segmentos mais vulneráveis da população, produzindo mais desigualdade social.

Enquanto expressão de tendências sistémicas com manifestações muito diferenciadas no espaço e no tempo – como as trajetórias do endividamento e da riqueza financeira das

¹ Para o caso português ver Serra (2002).

famílias ilustram –, a financeirização contém não só um potencial de transformação e diferenciação das economias e sociedades à escala nacional, mas também a outras escalas geográficas (Aalbers, 2008). Tal se deve à capacidade de expansão e influência da finança, cujos impactos se inscrevem em territórios concretos e, por isso, se esperam diferenciados, dependendo do modo como a finança se entrecruza com as condições socioeconómicas desses mesmos territórios. Embora atenção comece a ser dedicada a outros espaços que não os do mundo anglo-saxónico, outras escalas geográficas, como sejam a local, a urbana ou a regional, ainda não colheram atenção devida fora desse mundo.²

Seguindo o repto de French, Leyshon e Wainwright (2011), este artigo pretende analisar criticamente as consequências sociais da finança e simultaneamente conceder um papel analítico ao território no estudo da financeirização, que não se limite a uma mera referência do lugar onde as relações socioeconómicas decorrem. É sabido que a riqueza e o rendimento se distribuem de forma desigual pelos territórios nacionais. É de esperar que também a dívida e a riqueza das famílias se distribuam de forma desigual, com impactos não negligenciáveis para a estabilidade financeira, social e política de regiões, áreas urbanas e outras localidades. Embora ainda incipientes, e geograficamente concentrados na realidade anglo-saxónica, alguns estudos vêm chamando a atenção para o impacto geograficamente desigual da financeirização, com efeitos particularmente dramáticos nas cidades pós-industriais norte-americanas mais marcadas pela dívida das famílias e pelo desemprego (e.g. Newman, 2009; Immergluck, 2011; Martin, 2011, Walks, 2013). Focando a análise no caso português, para o qual existem dados disponíveis, este artigo visa analisar a relação das famílias portuguesas com a finança, levando em conta diferentes categorias territoriais. Mais concretamente, irá procurar identificar as semelhanças e diferenças quanto ao envolvimento dos agregados familiares portugueses com a finança e seus determinantes e à avaliação que estes fazem da sua relação com as instituições financeiras. Para o efeito irá tomar

como unidades geográficas de análise as principais regiões do continente Português, as duas áreas metropolitanas do país e localidades com diferentes intensidades populacionais.

O artigo está organizado da seguinte forma. Primeiro, começamos por apresentar o método, nomeadamente a tipologia territorial mobilizada, e caracterizar a amostra. De seguida, os resultados serão apresentados e discutidos em quatro partes: i) relação das famílias portuguesas com a finança em Portugal; ii) determinantes socioeconómicos e territoriais desta relação; iii) desigualdade no acesso à finança; e iv) experiência com as instituições financeiras. Por último, serão apresentadas as principais conclusões da análise socioeconómica e territorial da relação das famílias portuguesas com a finança.

2. MÉTODO: INQUÉRITO, TIPOLOGIA TERRITORIAL E AMOSTRA

O presente artigo utiliza a base de dados do inquérito FESSUD – *Finance and Well-being* (Santos *et al.*, 2016). Este inquérito teve por objetivo identificar as características, as causas e as consequências do relacionamento recente das famílias com a finança, e foi aplicado em 2014 em cinco países europeus: a Alemanha, a Polónia, Portugal, a Suécia e o Reino Unido. O inquérito contém 16 questões sociodemográficas e 24 questões fechadas, incluindo perguntas sobre a situação financeira do agregado familiar e a relação da família com a finança. Devido à natureza das questões, o questionário foi aplicado ao elemento do agregado familiar que declarou conhecer e ser responsável pela tomada de decisão sobre as questões financeiras da família. A administração do questionário por entrevistadores treinados foi realizada através de entrevista telefónica assistida por computador (CATI - *Computer Assisted Telephonic Interview*) entre 24 de novembro e 19 de dezembro de 2014. A representatividade nacional das amostras foi assegurada através do recurso ao método probabilístico no processo de amostragem e à ponderação da amostra para atenuar desvios relativos à idade e ao tipo e rendimento do agregado familiar. Para efeitos desta análise, vamos apenas deter-nos no caso português.³

² A insuficiência de estudos que levem em devida conta o território não é específica aos estudos da financeirização. Outros já identificaram esta lacuna em domínios próximos, como sejam os do neoliberalismo e estado social. Ver a este propósito Carmo *et al.* (2014).

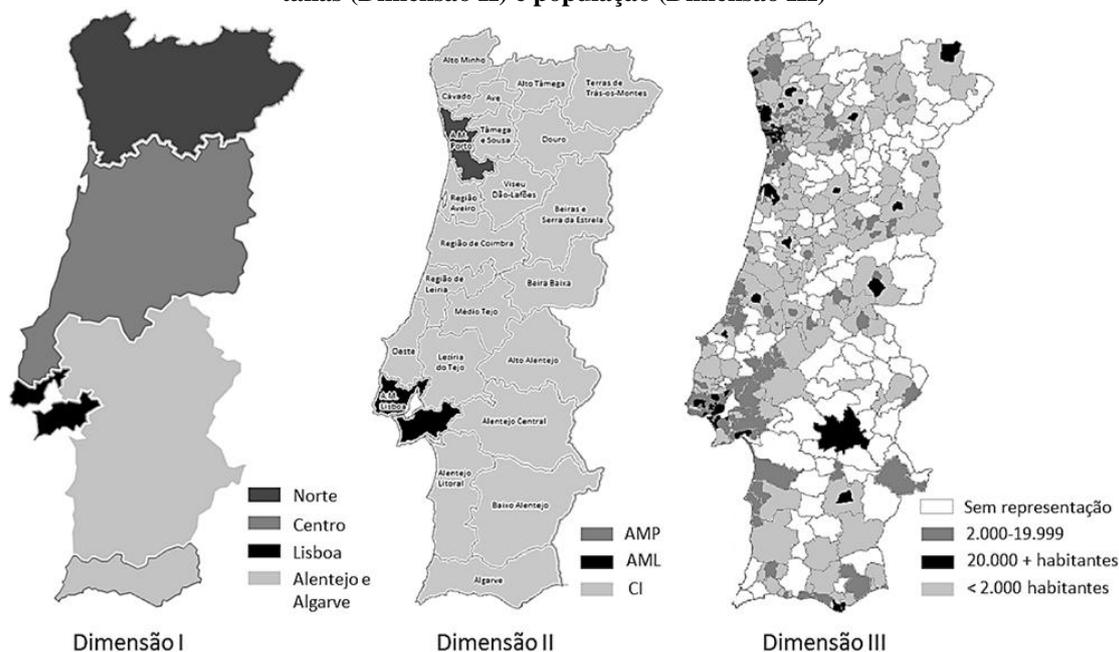
³ Para uma descrição detalhada do método ver Santos *et al.* (2016). Todas as figuras e quadros do presente artigo têm como fonte esta base de dados.

Para a análise da financeirização das famílias portuguesas definiram-se três escalas de análise geográfica: a) *Dimensão I – região*, considerando que as diferentes regiões que constituem o território nacional continental se distinguem pelas suas características morfológicas e socioeconómicas, podendo apresentar traços distintivos quanto ao comportamento financeiro das famílias; b) *Dimensão II – áreas metropolitanas*, pressupondo que a relação das famílias com a finança pode estar associada a processos de urbanização e concentração das atividades económicas nas duas áreas metropolitanas (Lisboa e Porto) do território nacional; c) *Dimensão III – população*, considerando que localidades com diferentes níveis populacionais, em termos do número de habitantes residentes, e portanto com diferentes formas de urbanidade, podem registar diferentes níveis de envolvimento das famílias com o sistema financeiro, nomeadamente devido a diferenças nos valores e modos de vida.

A amostra portuguesa do inquérito FESSUD foi organizada de acordo com as três categorias territoriais. A Dimensão I é composta pelas cinco unidades territoriais continen-

tais segundo a classificação NUTS 2. Contudo, houve a necessidade de agrupar numa única região as regiões do Alentejo e Algarve devido à menor dimensão da amostra para estas regiões. Para a análise da Dimensão II foram consideradas as áreas metropolitanas de Lisboa (AML) e Porto (AMP) e as restantes 21 comunidades intermunicipais (CI) continentais. Por último, para a análise da Dimensão III foram consideradas três dimensões populacionais com base no número de habitantes residentes na localidade de residência dos respondentes: localidades pouco povoadas – com menos de 2.000 habitantes; localidades medianamente povoadas – com um número de habitantes entre 2.000 e 19.999; e, localidades muito povoadas – com 20.000 ou mais habitantes. A amostra é constituída por um total de 1300 inquiridos, 564 homens (43.4%) e 736 mulheres (56.6%), que responderam, em Portugal, ao inquérito FESSUD sobre finança e bem-estar. A repartição dos respondentes pelas três dimensões de análise geográfica considerada pode ser visualizada na Figura 1 e no Quadro 1. A análise dos resultados por estas três unidades territoriais é apresentada de seguida.

Figura 1. Distribuição dos participantes no inquérito em função da região (Dimensão I), áreas metropolitanas (Dimensão II) e população (Dimensão III)



Fonte: autoras

Quadro 1. Distribuição dos participantes e margem de erro para um intervalo de confiança de 95%

Dimensão I	Dimensão II	Dimensão III (habitantes)			Total (±2.7%)
		menos de 2.000 (±4.5%)	2.000 a 19.999 (±4.9%)	20.000 ou mais (±4.8%)	
Norte (±4.4%)	AMP (±7.0%)	37	57	103	197
	CI (±3.6%)	138	78	75	291
Centro (±5.8%)		188	59	43	290
Alentejo e Algarve (±7.8%)		72	60	28	160
Lisboa/AML (±5.2%)		44	141	177	362
Total		479	395	426	1300

Fonte: autoras

3. AS FAMÍLIAS E A FINANÇA EM PORTUGAL

A análise do envolvimento das famílias portuguesas com a finança foi realizada através da construção de um indicador de intensidade de envolvimento resultante do somatório do número de produtos e/ou serviços financeiros referidos pelos respondentes do inquérito FESSUD, de entre a seguinte listagem⁴: (1) conta à ordem no banco; (2) conta a prazo; (3) hipotecas; (4) cartões de crédito; (5) empréstimo automóvel; (6) crédito pessoal; (7) ações ou títulos; (8) fundos de investimento; (9) planos de poupança reforma; (10) seguro de vida e (11) outros seguros.

Os resultados relativos ao grau de envolvimento das famílias portuguesas com a finança, calculado através do somatório do número de produtos e/ou serviços financeiros que os respondentes referiram estão expressos na Figura 2. Os resultados revelam que apenas 6% dos agregados familiares referiram não possuir qualquer produto ou serviço financeiro de entre

os apresentados, 82% referiram possuir até 5 produtos e/ou serviços e apenas 12% mencionaram deter 6 ou mais, sendo que a maioria das pessoas possui até 3/4 produtos e/ou serviços.

Comparando o envolvimento médio das famílias em função das três dimensões geográficas em análise verifica-se que as diferenças no grau de envolvimento apenas são estatisticamente significativas para a Dimensão III, sendo o envolvimento significativamente maior nas áreas com 20.000 ou mais habitantes, $F(2, 1259) = 8.49, p < .001, \eta^2_p = .013$, diferenças significativas segundo o teste Bonferroni para comparações múltiplas, $p < .05$ (ver último terço da Figura 3). Estes resultados indicam que o grau de participação nos vários mercados financeiros é maior nos centros de maior dimensão populacional, sugerindo uma relação positiva entre um modo de vida mais urbano e um maior envolvimento das famílias com a finança.

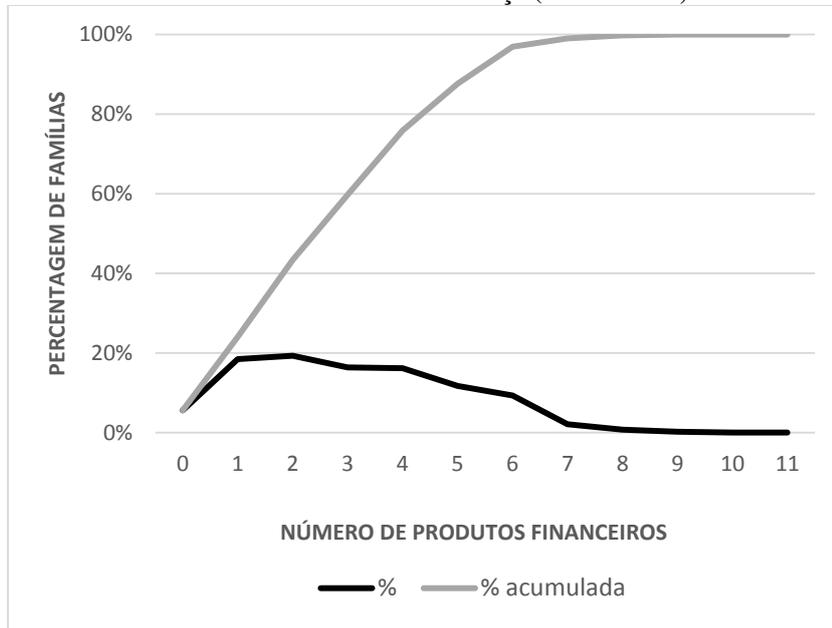
Em termos nacionais, verifica-se que a maioria da população possui contas bancárias ou depósitos à ordem (92%) e seguros (84%), perto de metade possui contas poupança ou depósitos a prazo (46%), um pouco mais de um terço possui seguros de vida (39%), um quarto detém planos de poupança reforma (25%) e apenas uma minoria possui ações e/ou títulos (10%) e fundos de investimento (8%). Estes resultados evidenciam uma menor parti-

⁴ Procedeu-se à redução da influência dos *outliers*, alterando os valores extremos, e à verificação dos pressupostos da normalidade e homogeneidade das variâncias da variável criada, seguindo os procedimentos propostos por Tabachnick e Fidell (2007) e Field (2005). Obtiveram-se rácios de assimetria e kurtose pelo respetivo erro padrão inferiores a 1.96 nas amostras até 200 sujeitos e valores absolutos de assimetria e kurtose aceitáveis para uma distribuição normal para as amostras superiores (inferiores a .60 e .98 respetivamente). O teste de Levene não revelou violação do pressuposto da homogeneidade das variâncias ($p > .05$), mais $F_{\max} < 1.17$ nas três dimensões geográficas consideradas.

cipação das famílias Portuguesas nestes mercados relativamente à que se verifica em países

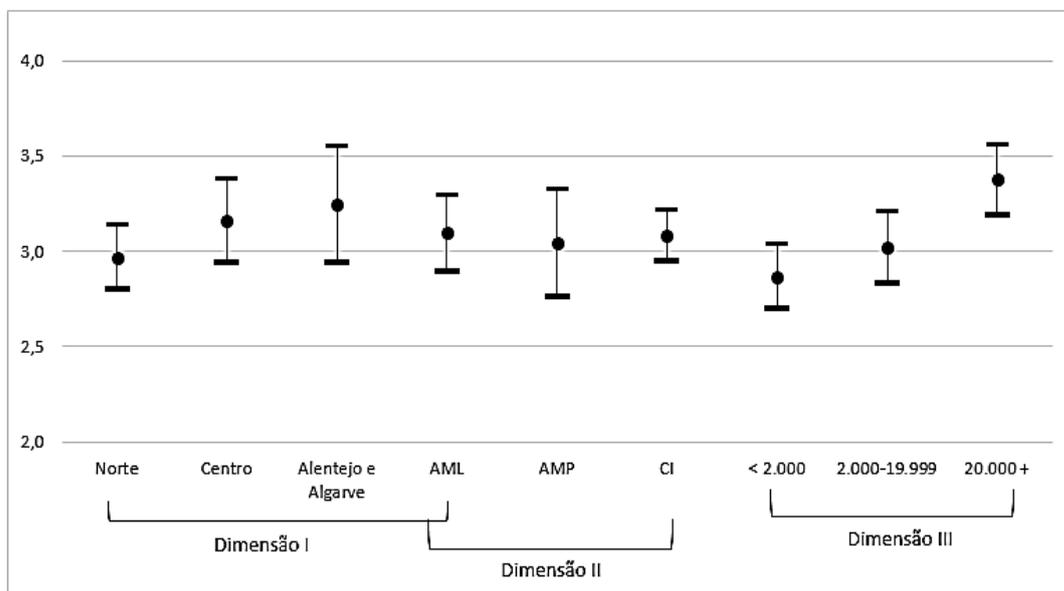
mais desenvolvidos como o Reino Unido, a Suécia ou a Alemanha (Santos *et al.*, 2016).

Figura 2. Envolvimento das famílias com a finança (0 = nenhum; 11=muito elevado)



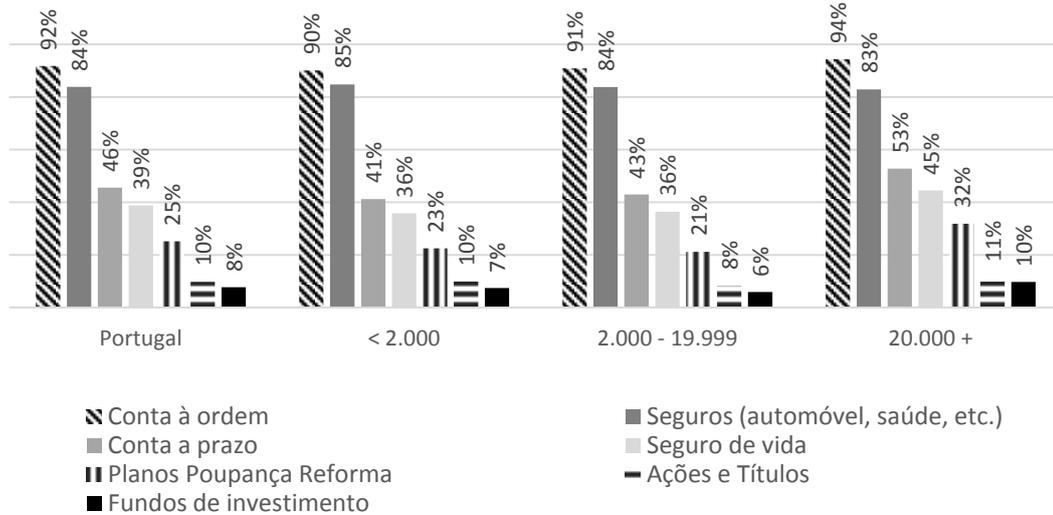
Fonte: autoras

Figura 3. Envolvimento das famílias com a finança: média e intervalo de confiança (95%)



Fonte: autoras

Figura 4. Agregados familiares com produtos financeiros (Dimensão III, %)

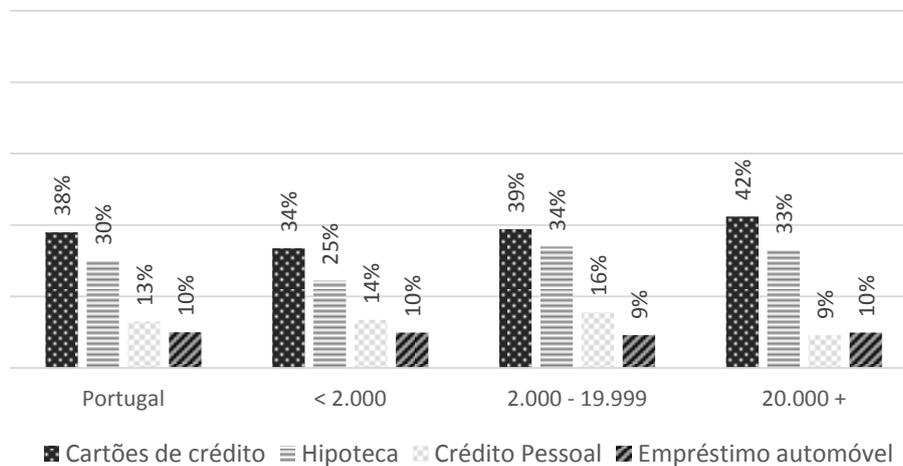


Fonte: autoras

A análise desagregada por dimensão territorial revela diferenças significativas para as localidades com 20.000 ou mais habitantes (ver Figura 4). Apesar de apresentar uma distribuição similar à das restantes áreas geográficas, os agregados das áreas mais povoadas

(mais de 20.000 habitantes) são financeiramente mais ativos, verificando-se uma maior prevalência, estatisticamente significativa, das contas poupança, $\chi^2(2) = 13.71, p < .001$, seguros de vida, $\chi^2(2) = 8.53, p = .014$, e planos de poupança reforma, $\chi^2(2) = 15.19, p < .001$.

Figura 5. Agregados familiares com crédito (Dimensão III, %)



Fonte: autoras

Quanto ao mercado de dívida, verificamos que cerca de um terço dos agregados familiares possui cartão de crédito (38%) e crédito hipotecário (30%), sendo o crédito pessoal e o crédito automóvel consideravelmente menos frequentes (13% e 10% respetivamente). Contrastando com a sua participação em outros mercados financeiros, a participação das famílias Portuguesas no mercado da dívida já se

compara com o comportamento das famílias nos países mais desenvolvidos como é o caso do Reino Unido e da Suécia (Santos *et al.*, 2016).

Apesar de a distribuição da dívida seguir o padrão encontrado a nível nacional (ver Figura 5), constatamos que a posse de cartão de crédito, $\chi^2(2) = 7.69, p = .021$, e o crédito imobiliário, $\chi^2(2) = 11.59, p = .003$, são menos frequentes nas zonas pouco povoadas (menos de

2.000 habitantes) enquanto o crédito pessoal é menos frequente nas zonas de grande dimensão populacional (20.000 ou mais habitantes), $\chi^2(2) = 8.00, p = .018$. Este resultado sugere que para a Dimensão III - dimensão populacional - as diferenças observadas replicam as diferenças entre países mais ricos e financeiramente desenvolvidos, onde o crédito hipotecário é mais prevalente, e os países relativamente menos ricos e financeiramente desenvolvidos, onde o crédito pessoal é mais prevalente (cf. Santos, 2016; Santos *et al.*, 2016).⁵

4. DETERMINANTES SOCIOECONÓMICOS E TERRITORIAIS DA RELAÇÃO DAS FAMÍLIAS COM A FINANÇA

Com o objetivo de analisar em que medida o envolvimento dos agregados familiares portugueses com a finança depende de variáveis socioeconómicas, efetuamos uma regressão linear múltipla tendo como variável dependente o indicador criado para o envolvimento com a finança e como variáveis preditoras as variáveis rendimento (quintis nacionais), tipo de agregado familiar, idade, educação e situação profissional.⁶ Os resultados apresentados no Quadro 2 revelam que as variáveis consideradas explicam 32% da variabilidade do envolvimento das famílias com a finança. Os coeficientes apresentados indicam o aumento/diminuição estimados comparativamente com o grupo de referência apresentado.

Como é possível observar no Quadro 2, os agregados dos grupos com mais rendimento, e cujo representante é mais qualificado, é mais jovem e com uma situação profissional mais estável, estão mais envolvidos com as instituições financeiras. Os três quintis de rendimento mais baixos apresentam uma diminuição de 1.32, 0.91 e 0.54 pontos de envolvimento face aos agregados do quinto quintil, depois de controladas as restantes variáveis socioeconómicas.

⁵ Importa notar que a distribuição dos grupos de rendimento não é independente da Dimensão III, $\chi^2(8) = 32.06, p < .001$, sendo os quintis de mais baixo rendimento (Q1, Q2) significativamente mais representados nas zonas pouco povoadas, e o quintil de mais elevado rendimento (Q5) significativamente mais representado nas zonas muito povoadas. A relação entre o rendimento e o envolvimento com a finança será alvo de análise detalhada no ponto seguinte.

⁶ Não foram identificados problemas relativamente aos pressupostos de aplicação da regressão (Field, 2005; Tabachnick e Fidell, 2007): VIF < 3.68; Tolerance > .27; Cook's distance < .008; Durbin-Watson ≈ 2 ; valores absolutos estandardizados de DfBeta(s) e resíduos inferiores a .30 e 3.29, respetivamente.

Do mesmo modo, os agregados cujo representante é mais jovem (18-39) ou mais velho (> 64) que 40-54 anos, ou tem escolaridade igual ou inferior ao secundário, tem contrato temporário, ou é reformado ou sem atividade profissional, tendem a ter um menor envolvimento com a finança face a agregados cujo representante tenha 40-54 anos, educação superior ou é empregado com contrato permanente, respetivamente. Por outro lado, os agregados dos empregados por conta própria estão associados a um maior envolvimento com a finança do que os dos empregados por conta de outrem com contrato permanente.

Quando introduzida a dimensão geográfica como variável independente verifica-se que apenas a Dimensão I produz um aumento significativo do poder explicativo do modelo em 1 ponto percentual, com os agregados residentes no Centro a apresentarem um aumento de 0.36 pontos de envolvimento face aos respondentes residentes em Lisboa, depois de controladas as variáveis socioeconómicas. Apesar de não aumentar significativamente o poder explicativo do modelo, a Dimensão II é preditor significativo do envolvimento com a finança, apresentando os residentes nas CI um envolvimento com a finança superior aos residentes na AML.

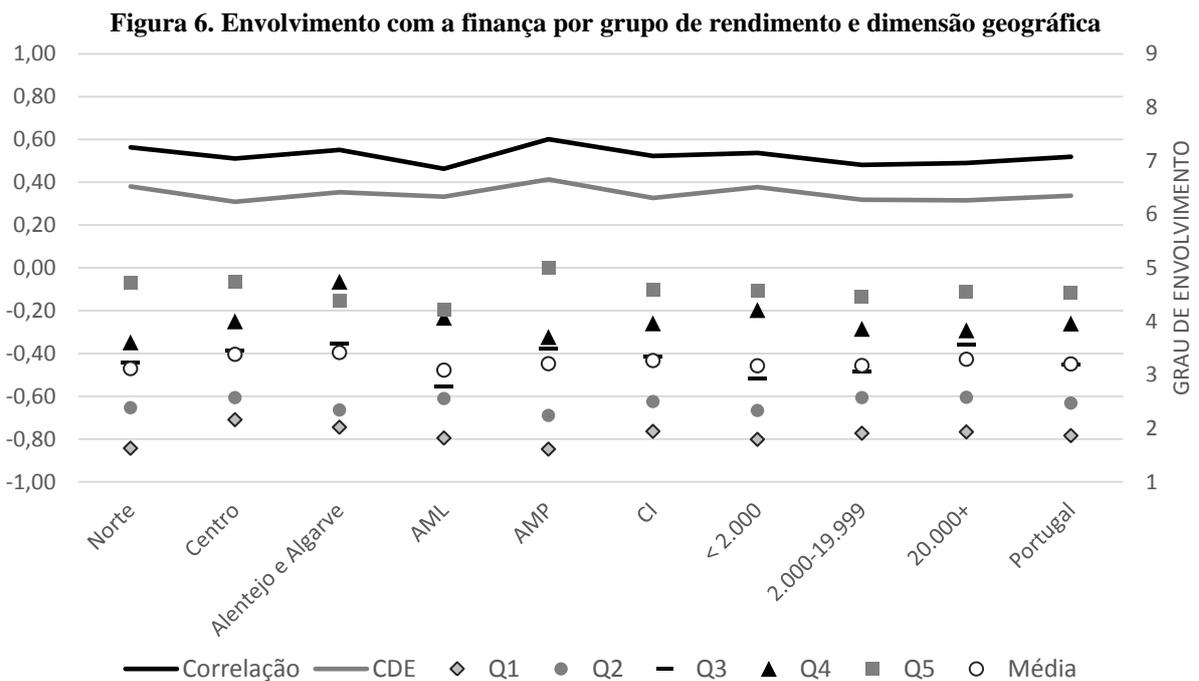
A Figura 6 mostra o grau de envolvimento com a finança para cada grupo de rendimento nas três dimensões geográficas em análise.

Os valores do coeficiente de dispersão do envolvimento com as instituições financeiras (CDE), uma medida de dispersão relativa que mede a variabilidade ou dispersão relativamente à média, revela que o envolvimento dos cinco grupos de rendimento com a finança é mais díspar, na AMP, na região do Norte e nas zonas com menos de 2.000 habitantes que nas restantes áreas geográficas (ver Figura 6 abaixo e Quadro A1 em anexo). É particularmente interessante notar as diferenças entre a AML e a AMP. Embora sejam dois espaços geográficos de elevada concentração populacional, a AML destaca-se por um maior proximidade (CDE =0.33) e a AMP (CDE =0.41) por uma maior distância entre os diferentes quintis, em consonância com os respetivos coeficientes de correlação de Spearman entre envolvimento com a finança e rendimento (0.46 no primeiro e 0.60 no segundo), denotando que o rendimento é mais determinante na relação das famílias com a finança na AMP do que na AML.

Quadro 2. Coeficientes de regressão não estandardizados (B) do envolvimento com a finança

	Portugal	Dimensão I	Dimensão II	Dimensão III
R² Ajustado	0.32	0.33	0.32	0.32
	B	B	B	B
ref = 5º quintil				
1º quintil	-1.32***	-1.37***	-1.36***	-1.31***
2º quintil	-0.91***	-0.95***	-0.94***	-0.91***
3º quintil	-0.54***	-0.56***	-0.56***	-0.53***
4º quintil	0.06	0.04	0.05	0.06
ref = casal com filhos				
Unipessoal	-0.45**	-0.40*	-0.41*	-0.45**
Casal sem filhos	-0.30**	-0.28*	-0.28*	-0.30*
Alargada	-0.36*	-0.37*	-0.38*	-0.36*
Outra	-0.61***	-0.57***	-0.58***	-0.61***
ref = 40-54 anos				
18-39	-0.36**	-0.34*	-0.34*	-0.36**
55-64	-0.24	-0.25	-0.25	-0.24
> 64	-0.51**	-0.51**	-0.51**	-0.51**
ref = Educação Superior				
Primária ou sem	-0.98***	-0.96***	-0.96***	-0.97***
Secundária	-0.56***	-0.55***	-0.54***	-0.56***
ref = Trab. contrato permanente				
Trab. contrato temporário	-0.48*	-0.52*	-0.49*	-0.47*
Trab. por conta própria	0.35*	0.33*	0.36*	0.35*
Desempregado/a	-0.24	-0.23	-0.25	-0.25
Reformado/a	-0.59***	-0.60***	-0.60***	-0.59***
Outros/as sem atividade profissional	-0.57**	-0.60**	-0.59**	-0.57**
ref = Lisboa				
Norte		0.12		
Centro		0.36**		
Alentejo e Algarve		0.22		
ref = AML				
AMP			0.19	
CI			0.22*	
ref = 20.000+				
< 2.000				-0.03
2.000-19.999				0.00

Nota: Modelo de regressão linear múltipla baseado em variáveis não ponderadas. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.
Fonte: autoras



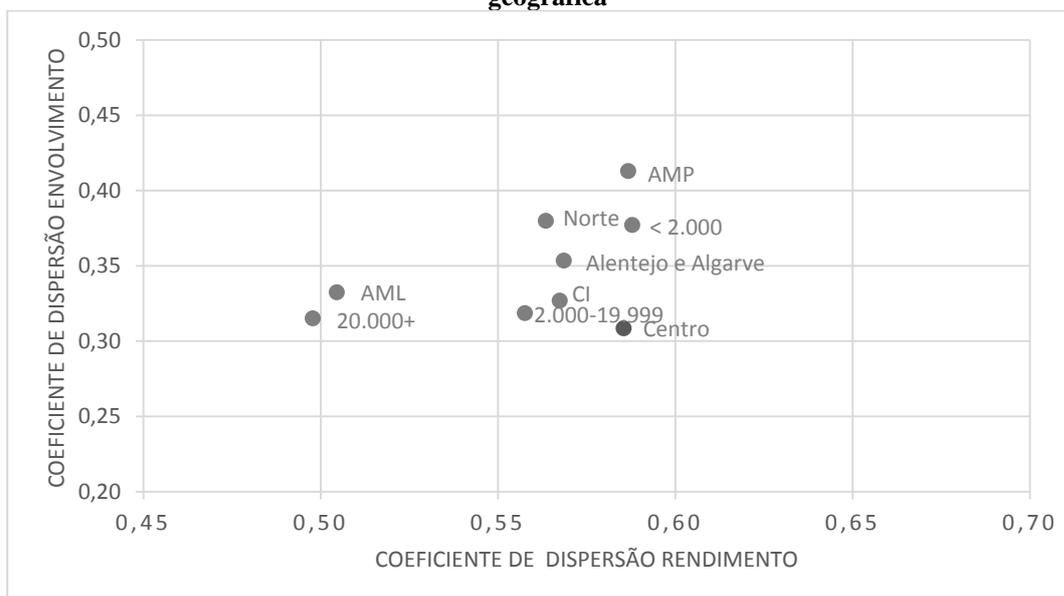
Fonte: autoras

Para melhor avaliar a relação entre o rendimento e o envolvimento com a finança, a Figura 7 apresenta o coeficiente de dispersão do envolvimento com a finança (entre os 5 grupos de rendimento considerados) e o coeficiente de dispersão do rendimento (entre os 10 grupos de rendimento ou decis) das diferentes áreas geográficas. O coeficiente de dispersão do rendimento refere-se à distribuição dos 10 grupos de rendimento (decis) em cada área geográfica, assim como a média e o desvio padrão apresentados no Quadro A1 (em anexo). Por exemplo, a média mais elevada das zonas com mais de 20.000 habitantes (5.79) e da AML (5.53) significa que os grupos de rendimento mais elevado estão mais representados (e os de menor rendimento menos representados) nestas regiões do que nas outras. O facto de o desvio padrão e o coeficiente de dispersão na AML (2.79 e 0.50) e nas áreas muito povoadas (2.88 e 0.50) apresentarem os valores mais baixos significa que há uma distribuição mais equilibrada entre os vários grupos de rendimento nestas zonas. Contudo, este padrão não traduz uma maior igualdade na distribuição de rendimento nestas regiões. Segundo os dados do Inquérito às Despesas das Famílias realizado pelo INE em 2010/2011, a AML era a região do país (segundo Dimensão I) que apresentava maior desigualdade de rendimento (Rodrigues *et al.*, 2012). Estes dados são suportados por outras análises que confirmam, por exemplo, que a desigualdade na distribuição de rendimentos no município de Lisboa é

superior à do resto do país, o que se explica pela maior concentração de rendimentos muito elevados neste município (Carmo e Carvalho, 2013).

No entanto, estes dados indicam que o envolvimento dos vários grupos de rendimento com a finança é mais homogéneo na AML e nas áreas muito povoadas do que nas restantes zonas, sendo mais heterogéneo na AMP e nas zonas pouco povoadas. Estes resultados sugerem que o envolvimento com a finança na AML e em zonas mais densamente povoadas se deve sobretudo a um efeito de urbanidade, que se associa mais diretamente a estas áreas geográficas, traduzindo-se num nível de envolvimento com a finança mais similar entre os vários grupos socioeconómicos. Esta maior proximidade entre os grupos pode ainda dever-se ao facto de o nível de rendimento ser mais elevado nestas regiões do que no resto do país, o que significa que os grupos de rendimento mais baixo detêm um nível de rendimento mais elevado comparativamente a grupos similares (i.e. do mesmo quintil) residentes noutros territórios do país, acedendo mais facilmente ao crédito, que é um dos principais elementos do envolvimento das famílias com a finança (Agradecemos esta sugestão a um/a avaliador/a anónimo/a.). Por outro lado, os grupos de mais elevado rendimento estão também aqui concentrados, não necessitando de recorrer tanto ao crédito como os grupos da mesma classe de rendimentos (i.e. do mesmo quintil) das outras regiões.

Figura 7. Variabilidade do envolvimento com a finança e do rendimento em função da dimensão geográfica



Fonte: autoras

Também se procedeu à análise da relação de outras variáveis socioeconómicas e o grau de envolvimento com a finança, que, por razões de limitação de espaço, não expomos aqui. No entanto, também se observa uma relativa uniformidade entre as várias regiões. Com pequenas diferenças entre regiões, os casais com filhos, os agregados com respondentes com maior nível de habilitações, mais jovens ou que são empregados por conta própria são os que apresentam maior grau de envolvimento com as instituições financeiras relativamente aos outros agregados (ver Ribeiro e Santos, 2017). Estes resultados sugerem que os grupos socioeconómicos mais privilegiados – os mais ricos, com mais qualificações académicas, mais jovens e com situações profissionais mais estáveis – estão mais envolvidos com as instituições financeiras, possuindo uma carteira mais diversificada de produtos e serviços financeiros. Revelam ainda que apesar de algumas diferenças regionais, as variáveis socioeconómicas consideradas atuam nas diferentes áreas geográficas de forma relativamente semelhante.

Em suma, a análise geográfica do envolvimento das famílias com a finança destaca a AML e as zonas com 20.000 ou mais habitantes, onde se observam níveis relativamente mais homogêneos de envolvimento com a finança, que parecem dever-se a um modo de vida urbano mais característico destas regiões, mas também às suas características socioeconómicas, nomeadamente níveis de rendimento mais elevados, que estão associados a níveis superiores de escolaridade. A maior homogeneidade na relação das famílias com a finança nestes espaços geográficos é também suportada pela análise da distribuição de hipotecas e dos planos de poupança reforma pelos vários quintis, como iremos ver de seguida.

5. ENVOLVIMENTO COM A FINANÇA E DESIGUALDADE SOCIAL

Para compreender melhor o envolvimento diferenciado com a finança analisámos a participação das famílias em mercados financeiros particulares, isto é, a percentagem de agregados familiares que possui crédito hipotecário, crédito pessoal e planos de poupança reforma

em função do nível de rendimento e das três dimensões geográficas consideradas.

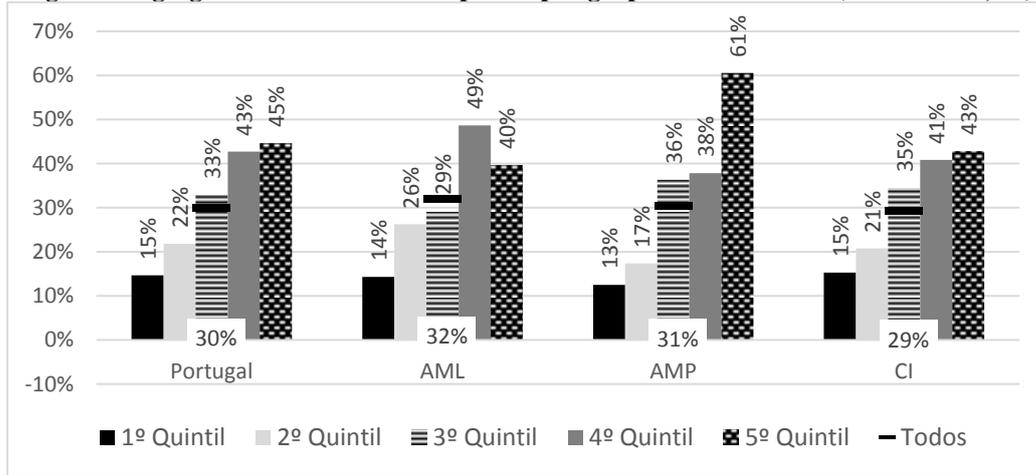
Tal como os resultados do inquérito FES-SUD haviam revelado a nível nacional (Santos *et al.*, 2016), verifica-se que a distribuição do crédito imobiliário não é uniforme, privilegiando sobretudo os grupos com rendimentos mais elevados (Q4 e Q5) e excluindo os agregados de menor rendimento (Q1). Com efeito, foi possível verificar que em todas as áreas geográficas analisadas a distribuição do crédito hipotecário varia com o rendimento. Verificou-se nomeadamente que a diferença entre o primeiro e o quinto quintil de rendimento é significativa em todas as áreas geográficas e que, pelo contrário, a percentagem de hipotecas detidas pelos respondentes do primeiro e do segundo quintil, e pelo quarto e quinto quintil respetivamente, não são significativas. Salienta-se a este respeito as diferenças encontradas entre a AML e a AMP, a primeira com uma distribuição mais equilibrada do que a segunda (61% dos respondentes do último quintil da AMP tem crédito hipotecário, o que compara com um valor global de 31% para este espaço geográfico, sendo estes valores, respetivamente, 40% e 32% para a AML, Figura 8).

A fim de analisar em que medida o acesso ao crédito imobiliário depende de variáveis socioeconómicas, efetuamos uma regressão logística tendo como variável dependente a existência, ou não, de hipoteca e como variáveis independentes o rendimento, tipo de agregado familiar, idade, educação e situação profissional (ver Quadro 3).

Os valores dos coeficientes apresentados no Quadro 3 revelam que o modelo explica razoavelmente a variabilidade da variável dependente, tendo sido classificados corretamente cerca de 75% dos casos, contudo a sensibilidade do modelo (percentagem de classificações corretas na classe de referência – possuir hipoteca) é apenas da ordem dos 51-52%.⁷ Os coeficientes apresentados indicam o aumento/diminuição estimados comparativamente com o grupo de referência apresentado.

⁷ Não foram identificados problemas relativamente aos pressupostos de aplicação da regressão logística (Field, 2005; Tabachnick e Fidell, 2007): VIF < 3.67; Tolerance > .27; Cook's distance < .19; Leverage < .05; valores absolutos estandardizados de DfBeta(s) inferiores a .10.

Figura 8. Agregados familiares com hipoteca por grupo de rendimento (Dimensão II, %)



Fonte: autoras

Quadro 3. Regressão logística para a probabilidade de ter uma hipoteca

	Portugal		Dimensão I		Dimensão II		Dimensão III	
R ² Cox & Snell	0.22		0.22		0.22		0.22	
R ² Nagelkerke	0.31		0.31		0.31		0.31	
Sensibilidade	51.5%		51.2%		52.0%		51.2%	
% global	74.4%		74.6%		74.7%		74.4%	
Teste de Hosmer & Lemeshow	8.93 ns		3.48 ns		7.31 ns		6.27 ns	
	B	Exp(B)	B	Exp(B)	B	Exp(B)	B	Exp(B)
ref = 5º quintil								
1º quintil	-1.06	0.35***	-1.07	0.34***	-1.07	0.34***	-1.03	0.36***
2º quintil	-0.60	0.55*	-0.61	0.54*	-0.61	0.54*	-0.57	0.57*
3º quintil	-0.35	0.71	-0.36	0.70	-0.35	0.70	-0.33	0.72
4º quintil	0.18	1.19	0.17	1.19	0.17	1.19	0.18	1.20
ref = casal com filhos								
Unipessoal	-0.75	0.47**	-0.76	0.47**	-0.74	0.48**	-0.78	0.46**
Casal sem filhos	-0.35	0.70	-0.36	0.70	-0.35	0.70	-0.36	0.70
Alargada	-1.00	0.37***	-0.98	0.38***	-1.00	0.37***	-0.98	0.38***
Outra	-0.50	0.61*	-0.51	0.60*	-0.50	0.61*	-0.52	0.59*
ref = 40-54 anos								
18-39	-0.47	0.62*	-0.50	0.60**	-0.48	0.62*	-0.48	0.62*
55-64	-0.84	0.43***	-0.84	0.43***	-0.84	0.43***	-0.84	0.43***
> 64	-1.95	0.14***	-1.95	0.14***	-1.95	0.14***	-1.95	0.14***
ref = Educação Superior								
Primária ou sem	-0.21	0.81	-0.21	0.81	-0.20	0.81	-0.15	0.86
Secundária	-0.47	0.63**	-0.46	0.63*	-0.47	0.62**	-0.45	0.64*
ref = Trab. contrato permanente								
Trab. por conta própria	-0.15	0.86	-0.15	0.86	-0.15	0.86	-0.16	0.85
Desempregado/a	0.37	1.45	0.37	1.45	0.38	1.47	0.33	1.40
Reformado/a	-0.55	0.58*	-0.53	0.59	-0.55	0.58*	-0.58	0.56*
Outros/as sem atividade profissional	-0.66	0.51	-0.65	0.52	-0.67	0.51	-0.65	0.52
Trab. contrato temporário	-0.67	0.51*	-0.67	0.51*	-0.67	0.51*	-0.64	0.53*
ref = Lisboa								
Norte			-0.10	0.90				
Centro			-0.02	0.98				
Alentejo e Algarve			0.38	1.46				
ref = AML								
AMP					-0.07	0.94		
CI					0.04	1.04		
ref = 20.000+								
< 2.000							-0.31	0.74
2.000-19.999							0.05	1.05

Nota: Modelo de regressão logística baseado em variáveis não ponderadas. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

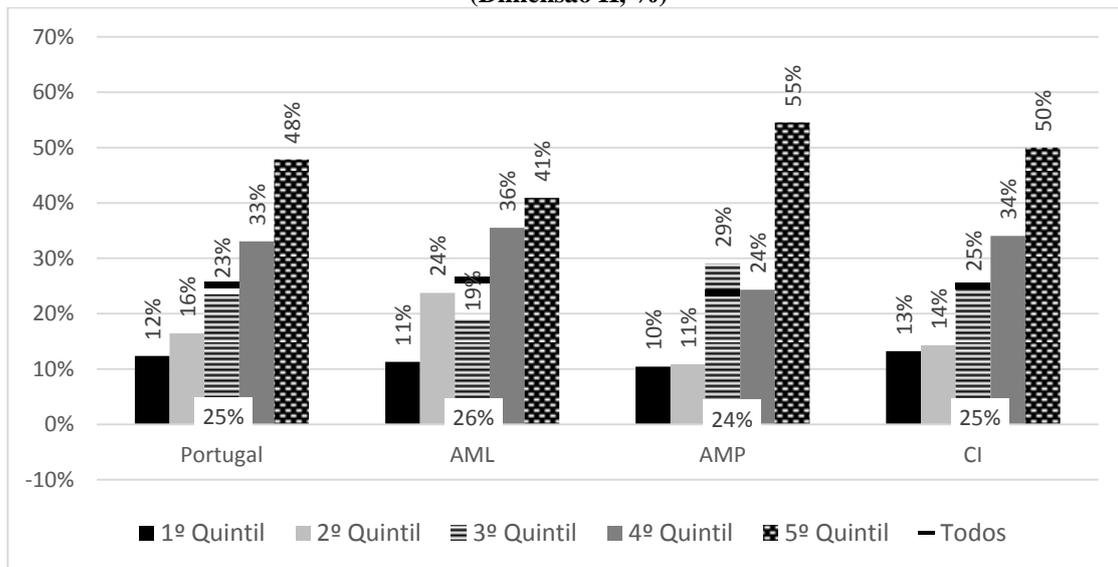
Fonte: autoras

Os resultados revelam que a probabilidade de ter uma hipoteca aumenta com o rendimento. A possibilidade de uma família do primeiro quintil de rendimento de ter um empréstimo à habitação é 0.35 vezes a possibilidade de uma família do quinto quintil, controlando os efeitos de outras variáveis no modelo, i.e. a possibilidade de uma família do primeiro quintil de rendimento ter hipoteca diminui 65% comparativamente à de uma família do quinto quintil e diminui 45% para uma família do segundo quintil. Do mesmo modo, a possibilidade de possuir uma hipoteca diminui em 53%, 63% e 39% para as famílias unipessoais, alargadas ou outras, respetivamente, por comparação com um casal com filhos, e diminui em 38%, 57% e 86% para as faixas etárias dos 18-39 anos, 55-64 anos e maiores de 64 anos face à classe etária de referência. Por último, a possibilidade dos respondentes com ensino secundário é menor em 37% que a dos respondentes com ensino superior, e a possibilidade dos empre-

gados com contrato temporário e reformados diminui 49% e 42%, respetivamente, face à dos empregados com contrato permanente. Por fim, as três dimensões geográficas analisadas não apresentam um efeito estatisticamente significativo sobre a possibilidade de ter uma hipoteca. Tal constatação sugere a importância relativa das variáveis socioeconómicas face às variáveis geográficas aqui consideradas.

No que se refere aos planos de poupança reforma, a sua distribuição segue o mesmo padrão da distribuição do crédito imobiliário, sendo mais frequente nos quintis de rendimento mais elevado. Mais uma vez, registre-se as diferenças entre a AML e a AMP, a primeira com uma distribuição mais equilibrada do que a segunda (55% dos respondentes do último quintil da AMP têm planos de poupança reforma, o que compara com um valor global de 24% para este espaço geográfico, sendo estes valores, respetivamente, 41% e 26% para a AML, Figura 9).

Figura 9. Agregados familiares com planos de poupança reforma por grupo de rendimento (Dimensão II, %)



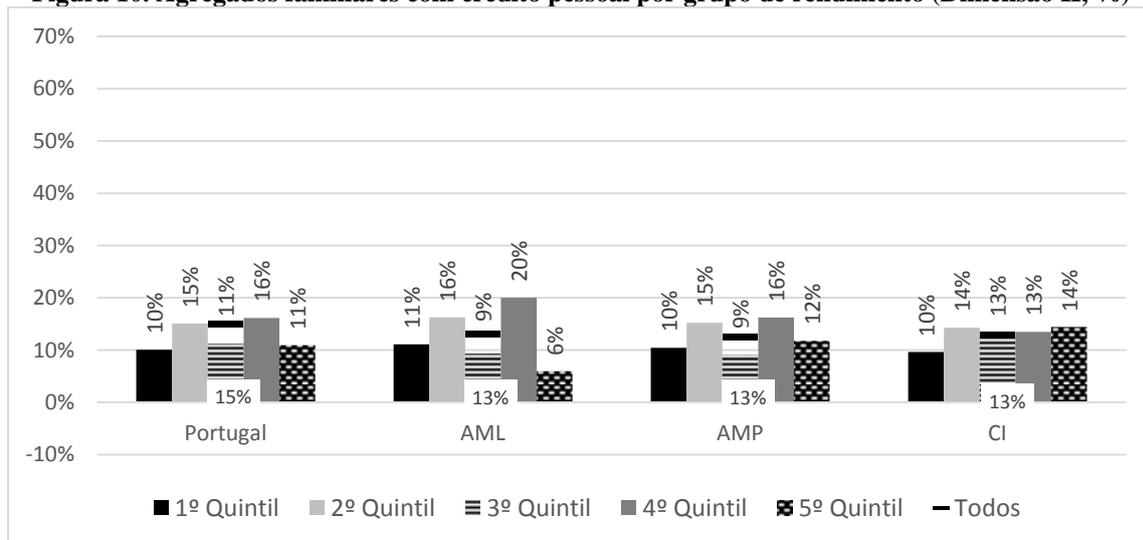
Fonte: autoras

Contrariamente ao crédito imobiliário e aos planos de poupança reforma, a distribuição do crédito pessoal é independente do rendimento nas diferentes áreas geográficas (ver Figura 10).

Se este resultado denota uma menor desigualdade no acesso ao crédito pessoal para a compra de itens de consumo, ele também apoia

trabalhos prévios que indicam que os grupos com menor rendimento têm uma participação relativa superior neste tipo de créditos, que estão associados a piores condições de financiamento, apresentando taxas de juro mais elevadas do que as adotadas no crédito hipotecário (Costa e Farinha, 2012; Costa, 2016).

Figura 10. Agregados familiares com crédito pessoal por grupo de rendimento (Dimensão II, %)



Fonte: autoras

Em face destes resultados, é de esperar que o grau de envolvimento com a finança não dependa apenas do nível de rendimento, dependendo também da riqueza financeira das famílias. Com efeito, verifica-se que 11.8% dos agregados que reportam um baixo envolvimento (entre 0 e 2 produtos e/ou serviços financeiros) não tem qualquer nível de poupança ou investimento. Para 52.8% destes agregados com baixo envolvimento, a poupança ou investimento não excede o equivalente a

3 meses de rendimento do agregado e apenas uma minoria (9.3%) possui poupanças ou investimentos superiores a dois anos do rendimento médio do agregado. Pelo contrário, 30.7% dos agregados com elevado envolvimento com a finança (6 ou mais serviços e/ou produtos) incluem-se no grupo de agregados cuja poupança ou investimento excede dois anos do rendimento médio do agregado (ver Quadro 4).

Quadro 4. Distribuição das poupanças e investimentos em função do envolvimento

Envolvimento	Poupanças e investimento					Total
	Sem poupanças	3 meses ou menos	6 meses (3-6 meses)	1 ano (6-12 meses)	2 ou mais anos	
Baixo (0-2)	47	210	67	37	37	398
	11.8%	52.8%	16.8%	9.3%	9.3%	100.0%
Médio (3-5)	0	197	88	87	87	459
	0.0%	42.9%	19.2%	19.0%	19.0%	100.0%
Elevado (6+)	0	37	32	28	43	140
	0.0%	26.4%	22.9%	20.0%	30.7%	100.0%
Total	47	444	187	152	167	997
	4.7%	44.5%	18.8%	15.2%	16.8%	100.0%

Fonte: autoras

Em suma, são os agregados com um maior nível de riqueza e de rendimento aqueles que têm um nível de envolvimento superior com a finança, e este envolvimento resulta tanto da sua participação nos mercados de dívida, sobretudo de crédito hipotecário, como nos mercados de poupança e investimento, sobretudo

planos poupança reforma, fundos de investimento, ações e obrigações. Como vimos, os empréstimos não hipotecários não só têm um menor peso no mercado da dívida, como estão relativamente dispersos pelos vários grupos sociais (Cf. Figura 10). Por outro lado, embora a generalidade dos agregados familiares portu-

gueses possua contas à ordem e a prazo (Cf. Figura 4), quase 50% dos agregados não dispõe de mais do que 3 meses do rendimento do agregado sob a forma de poupança (cf. Quadro 4).

6. AVALIAÇÃO DA EXPERIÊNCIA COM AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Os agregados com um maior nível de riqueza e de rendimento não só têm um nível de envolvimento superior com a finança, como também avaliam este envolvimento de uma forma muito positiva. A Figura 11 mostra que em todas as dimensões geográficas consideradas o relacionamento dos agregados familiares com as instituições financeiras foi avaliado de forma positiva (1 = *extremamente má*; 10 = *extremamente boa*), não havendo diferenças significativas na satisfação em função da dimensão geográfica.⁸ Este resultado é consonante com as conclusões do relatório FESSUD para os cinco países analisados (Santos, 2016; Santos *et al.*, 2016), sugerindo que a participação nos mercados financeiros tem sido perspetivada como uma experiência positiva. O presente trabalho mostra que também não há diferenças substantivas nas diferentes áreas do território nacional.

Foram realizadas regressões lineares múltiplas por blocos tendo como variável dependente a avaliação da experiência do agregado com as instituições financeiras e como variáveis preditoras no bloco 1 as variáveis socioeconómicas consideradas na análise (rendimento, tipo de agregado familiar, idade, educação e situação profissional), a existência de uma hipoteca e a riqueza do agregado, no bloco 2 acrescentou-se o grau de envolvimento com a finança, e no bloco 3 as dimensões geográficas (ver Quadro 5).⁹

⁸ Procedeu-se como indicado anteriormente para reduzir a influência dos *outliers* e verificaram-se os pressupostos de normalidade e homogeneidade das variâncias. Ou seja, obtiveram-se rácios de assimetria e kurtose pelo respetivo erro padrão inferiores a 1.96 nas amostras até 200 sujeitos e valores absolutos de assimetria e kurtose inferiores a .36 e .60, respetivamente, em amostras superiores. O teste de Levene não revelou violação do pressuposto da homogeneidade das variâncias ($p > .05$ e $F_{\max} < 1.20$) nas três dimensões geográficas consideradas. Para avaliar o efeito de dimensão geográfica foram realizadas diversas análises de variância, Dimensão I: $F(3, 1215) = 2.19, p = .088$; Dimensão II: $F(2, 1216) = .79, p = .454$; Dimensão III: $F(2, 1216) = .14, p = .869$.

⁹ Para a verificação dos pressupostos de aplicação da regressão procedeu-se como anteriormente, não tendo sido identificados problemas: VIF < 3.67; Tolerance > .27; Cook's distance < .015;

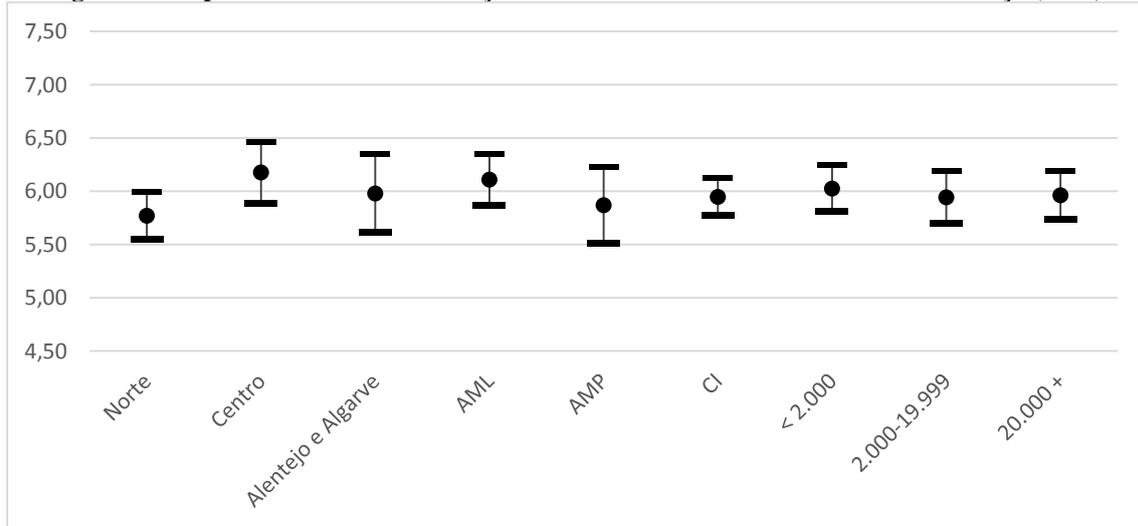
Os resultados expressos no Quadro 5 sugerem que enquanto o envolvimento com a finança é determinado por fatores socioeconómicos, a satisfação com as instituições financeiras é explicada sobretudo pelo grau de envolvimento dos agregados familiares com a finança, ou seja, quanto maior o envolvimento, maior a satisfação. Com efeito, apesar de o nível de rendimento e a existência de uma hipoteca explicarem o nível de satisfação (bloco 1), tal efeito é possivelmente explicado pelo facto de o envolvimento dos agregados com a finança se concentrar sobretudo nos agregados de maior rendimento e riqueza, como vimos, tendo uma relação mais benéfica com esta, permitindo aos agregados acumular riqueza, tanto real como financeira.

Analizando com maior detalhe a avaliação da experiência com a finança dos agregados com e sem crédito hipotecário, verifica-se que uma percentagem superior de agregados com hipoteca avalia positivamente a sua relação com a finança face aos agregados sem hipoteca, e esta diferença é estatisticamente significativa em todas as áreas geográficas consideradas com exceção do Norte, $\chi^2(1) = 3.34, p = .067$ e da AMP, $\chi^2(1) = 1.08, p = .299$ (Figura 12).¹⁰ Pelo contrário, a riqueza dos agregados não está associada a avaliações mais positivas das instituições financeiras em nenhuma área geográfica, $\chi^2(1) < 3.84$. O impacto positivo da posse de crédito hipotecário sobre a avaliação dos indivíduos acerca das instituições financeiras evidenciam, mais uma vez, a relação genericamente benéfica das famílias mais privilegiadas com a finança e, em especial, o potencial efeito gerador de desigualdade do acesso a, ou exclusão ao, mercado do crédito hipotecário.

Durbin-Watson ≈ 2 ; valores absolutos estandardizados de DfBeta(s) e resíduos inferiores a .40 e 3.29, respetivamente.

¹⁰ Centro: $\chi^2(1) = 5.98, p = .014$; Alentejo e Algarve: $\chi^2(1) = 4.02, p = .045$; Lisboa/AML: $\chi^2(1) = 4.74, p = .029$; CI: $\chi^2(1) = 12.72, p < .001$; Zonas pouco povoadas: $\chi^2(1) = 8.23, p = .004$; Zonas mediantemente povoadas: $\chi^2(1) = 6.32, p = .012$; Zonas muito povoadas: $\chi^2(1) = 4.10, p = .043$.

Figura 11. Experiência com as instituições financeiras: média e intervalo de confiança (95%)



Fonte: autoras

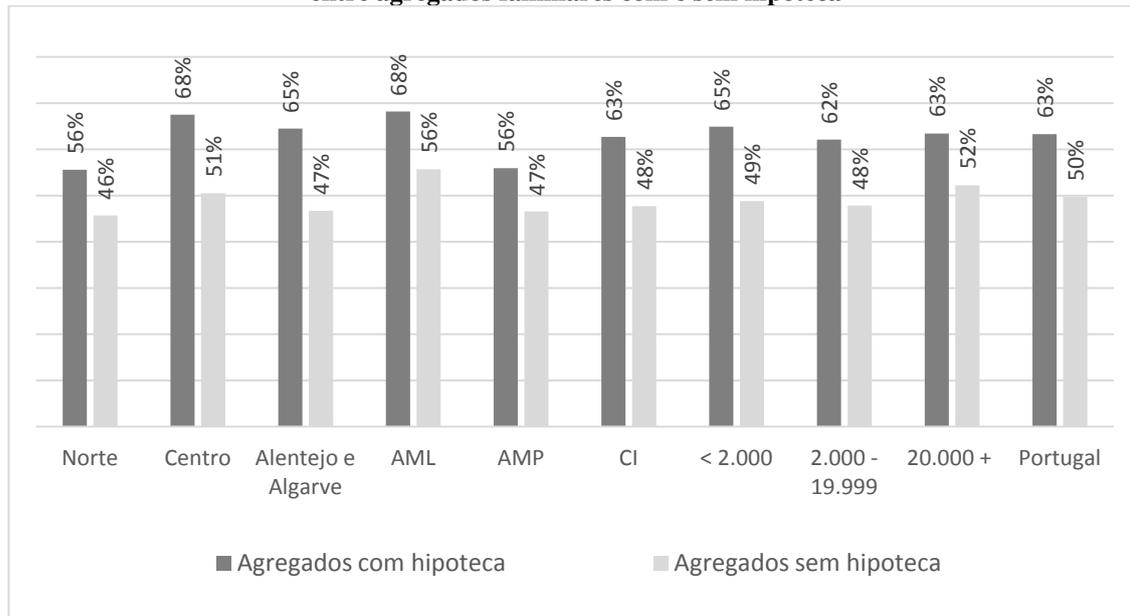
Quadro 5. Coeficientes de regressão não estandardizados (B) da satisfação dos agregados familiares com as instituições financeiras

	Bloco 1	Bloco 2	Bloco 3		
			Dimensão I	Dimensão II	Dimensão III
R² Ajustado	0.03	0.08	0.08	0.08	0.08
	B	B	B	B	B
ref = 5º quintil					
1º quintil	-0.65*	-0.31	-0.28	-0.26	-0.34
2º quintil	-0.45	-0.16	-0.16	-0.14	-0.20
3º quintil	-0.10	0.09	0.10	0.11	0.06
4º quintil	0.02	0.06	0.06	0.07	0.04
ref = casal com filhos					
Individual	0.11	0.17	0.14	0.16	0.19
Casal sem filhos	-0.10	-0.04	-0.06	-0.05	-0.05
Alargada	-0.51	-0.48	-0.46	-0.47	-0.49
Outra	-0.07	0.07	0.05	0.04	0.06
ref = 40-54 anos					
18-39	0.13	0.21	0.17	0.19	0.22
55-64	0.01	-0.07	-0.05	-0.05	-0.05
> 64	0.19	0.12	0.13	0.11	0.14
ref = Educação Superior					
Primária ou sem	-0.11	0.16	0.14	0.14	0.11
Secundária	0.04	0.14	0.11	0.11	0.12
ref = Trab. contrato permanente					
Trab. contrato temporário	0.16	0.24	0.21	0.25	0.22
Trab. conta própria	-0.14	-0.23	-0.29	-0.25	-0.24
Desempregado/a	0.07	0.18	0.22	0.22	0.18
Reformado/a	-0.29	-0.08	-0.06	-0.05	-0.07
Outros/as sem atividade profissional	-0.99**	-0.93*	-0.94*	-0.93*	-0.95*
ref = com Hipoteca					
Sem hipoteca	-0.36*	0.16	0.18	0.17	0.14
ref = riqueza > 2 anos					
Riqueza < 2 anos	0.12	-0.06	-0.05	-0.05	-0.07
Grau de envolvimento		0.35***	0.35***	0.35***	0.34***
ref = Lisboa					
Norte			-0.41*		
Centro			0.00		
Alentejo e Algarve			-0.07		
ref = AML					
AMP				-0.40	
CI				-0.17	
ref = 20.000+					
< 2.000					0.29
2.000-19.999					0.15

Nota: Modelo de regressão linear múltipla baseado em variáveis não ponderadas. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

Fonte: autoras

Figura 12. Percentagem de avaliações positivas (6-10) do relacionamento com as instituições financeiras entre agregados familiares com e sem hipoteca



Fonte: autoras

7. CONCLUSÃO

Este trabalho analisou a relação das famílias portuguesas com a finança incorporando três escalas de análise territorial. Mais concretamente, procedeu à análise da riqueza e dívida dos agregados familiares portugueses nas principais regiões do país, áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, e localidades com diferentes dimensões populacionais.

Esta pesquisa tem ainda uma natureza muito exploratória, tendo em conta, por um lado, a inexistência de estudos similares com os quais este se possa comparar, e, por outro, as limitações da base de dados utilizada. A este respeito importa lembrar a reduzida dimensão da amostra do inquérito FESSUD. Apesar de a amostra ser representativa da população portuguesa com mais de 18 anos responsável pela tomada das decisões financeiras do agregado familiar, e de a constituição da amostra levar em conta a composição regional e a dimensão populacional das localidades, o reduzido número da amostra desagregada nas três escalas regionais (sobretudo nas regiões do Alentejo e Algarve) aconselha reserva na interpretação e generalização dos resultados.

Apesar das limitações da análise, os resultados suportam o interesse de realizar mais estudos, nomeadamente com amostras maiores e mais representativas das várias escalas territoriais, que permitam analisar de forma mais

aprofundada e robusta o envolvimento financeiro das famílias com a finança e os impactos socioeconómicos deste envolvimento nos vários espaços do território nacional, incluindo também as Regiões Autónomas.

Em termos gerais, foram encontradas mais semelhanças que diferenças na trajetória de financeirização das famílias nas três escalas geográficas consideradas, denotando a crescente preponderância da finança na economia e sociedade ao longo das últimas três décadas (cf. Rodrigues *et al.*, 2016). Estas semelhanças são muito reveladoras da capacidade de expansão da finança e de padronização de espaços tão distintos, reproduzindo e ampliando desigualdades sociais na medida em que se verifica uma interação forte entre o envolvimento das famílias com a finança e as suas condições socioeconómicas, tanto a nível nacional, como nas várias escalas geográficas consideradas.

Com efeito, o envolvimento das famílias com a finança é muito díspar entre os vários grupos socioeconómicos. Qualquer que seja a escala territorial de análise – internacional, nacional, regional ou urbana – são os grupos sociais mais privilegiados – os mais ricos, com mais qualificações académicas, mais jovens e com situações profissionais mais estáveis – os que têm uma mais intensa e proveitosa relação

com a finança, possuindo uma carteira mais diversificada de produtos e serviços financeiros que contribui para a acumulação de riqueza material – nomeadamente através da aquisição de bens imobiliários – e financeira. Outro resultado relativamente transversal às várias escalas de análise diz respeito ao efeito gerador de desigualdade do acesso à habitação através do recurso ao crédito, uma vez que este se concentra nos grupos mais favorecidos, os quais fazem uma avaliação muito positiva da sua relação com a finança. É, por isso, expectável que esta avaliação positiva se associe não só à possibilidade de o agregado se tornar proprietário da residência familiar, beneficiando de uma eventual valorização da propriedade, mas também a uma melhoria nas condições de habitabilidade, do ponto de vista do conforto do alojamento e das acessibilidades, entre outras vantagens que advêm de um acesso privilegiado à habitação (Carmo *et al.*, 2015; Aalbers e Christophers, 2014).

Contudo, foram observadas algumas diferenças territoriais no que respeita o grau de participação e a composição dos ativos e passivos financeiros, em especial entre as zonas muito povoadas e as pouco povoadas, registando-se um maior e mais diversificado envolvimento com a finança nas primeiras relativamente às segundas. Verificaram-se também diferenças entre a AML e a AMP, que não se refletem tanto a nível da participação global das famílias com a finança, mas sobretudo em diferenças entre os vários grupos socioeconómicos, sendo relativamente mais equilibrada na AML, e estando mais concentrada nos grupos de maior rendimento na AMP. O maior peso relativo da finança e de um mais transversal entrosamento das famílias com a finança nas áreas de maior dimensão populacional e na principal área metropolitana do país apontam para a importância das variáveis de caráter

geográfico para o estudo da financeirização das famílias. Parece existir um efeito de urbanidade na relação das famílias com a finança, que se manifesta não só num mais diversificado acesso, mas também num acesso social e economicamente mais transversal aos mercados financeiros. Este resultado sugere a importância de se incluir outras variáveis geográficas, como, por exemplo, a pressão demográfica e urbanística, os modos de provisão de bens e serviços essenciais, ou mesmo a facilidade de acesso (físico ou virtual) às instituições financeiras e exposição às suas práticas comerciais, que permitam uma diferenciação mais fina do território nacional. A confirmação, através de outros estudos, da diferença encontrada entre a AML e o resto do país, reforçará a importância de prosseguir a análise dos impactos do acesso diferenciado das famílias à finança. Entre outras questões, poder-se-á averiguar o efeito de um acesso mais generalizado e transversal ao crédito hipotecário sobre a evolução dos preços da habitação ou sobre a utilização do espaço urbano.

Antes de concluirmos importa deixar claro que não acreditamos que os efeitos socialmente desiguais da financeirização se resolverão com um mais generalizado e transversal acesso à finança. A financeirização da economia e da sociedade tem estado associada a uma crescente mercadorização de bens e serviços públicos, isto é, à criação de novos mercados ou de formas de provisão que mimetizam os mercados em domínios cuja provisão obedecia a outras lógicas e princípios, e que se traduzem num acesso cada vez mais desigual a bens e serviços. É por isso expectável que estes efeitos sejam mais pronunciados nos grandes centros urbanos, mas tais efeitos só podem ser estudados considerando a adequada escala de análise. É este o desafio que aqui deixamos.

BIBLIOGRAFIA

- Aalbers, Manuel B. (2016), *The Financialization of Housing: A Political Economy Approach*, Routledge, London.
- Aalbers, Manuel B. (2008), The Financialization of Home and the Mortgage Market Crisis, *Competition & Change*, 12, 148-168.
- Aalbers, Manuel B. e Christophers, Brett (2014), Centring Housing in Political Economy, *Housing, Theory and Society*, 31, 4, 373-394, DOI: 10.1080/14036096.2014.947082
- Carmo, André; Ferrão, João; Malheiros, Jorge (2014), Geografias do Estado Social: Reorganização Territorial, Habitação e Urbanismo, in Carmo, R. M., Barata, A. (Eds.), *Estado Social: De Todos Para Todos*, pp.167-200, Lisboa: Tinta da China.
- Carmo, Renato Miguel; Cachado, Rita e Ferreira, Daniela (2015), Desigualdades em Tempos de Crise: Vulnerabilidades Habitacionais e Socioeconómicas na Área Metropolitana de Lisboa, *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, 40, 6-22.
- Carmo, Renato Miguel e Carvalho, Margarida (2013), Multiple Disparities: Earning Inequalities in Lisbon, *Landscape and Geodiversity*, 1, 36-45.
- Costa, Sónia (2016), Situação Financeira das Famílias em Portugal: Uma Análise com Base nos Dados do ISFF 2013, *Revista de Estudos Económicos*, 2 (4), 15-59.
- Costa, Sónia e Farinha, Luísa (2012), O Endividamento das Famílias: Uma Análise Microeconómica com Base nos Resultados do Inquérito à Situação Financeira das Famílias, in Banco de Portugal (ed.), *Relatório de Estabilidade Financeira Maio 2012*, Lisboa, pp.137-163.
- Epstein, Gerald A. (2005), *Financialization and the World Economy*. Aldershot: Edward Elgar.
- European Central Bank [ECB] (2013), The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: Results from the First Wave, *ECB Statistics Paper Series* no2, April 2013.
- Field, Andy (2005), *Discovering statistics using SPSS*, London: Sage.
- Fligstein, Neil e Goldstein, Adam (2015), The Emergence of a Finance Culture in American Households, 1989–2007, *Socio-Economic Review*, 13 (3), 575-601.
- French, Shaun; Leyshon, Andrew e Wainwright, Thomas (2011), Financializing Space, Spacing Financialisation, *Progress in Human Geography*, 4, 1-22.
- Immergluck, Dan (2011), The Local Wreckage of Global Capital: The Subprime Crisis, Federal Policy, and High-foreclosure Neighborhoods in the US, *International Journal of Urban and Regional Research*, 35, 130–146.
- Jordà, Òscar; Schularick, Moritz e Taylor, Alan M. (2015), Betting the House, *Journal of International Economics*, 96, S2-S18
- Martin, Ron (2011), The Local Geographies of the Financial Crisis: From the Housing Bubble to Economic Recession and Beyond, *Journal of Economic Geography*, 11, 587–618.
- Newman, Kathe (2009), Post-Industrial Widgets: Capital Flows and the Production of the Urban, *International Journal of Urban and Regional Research*, 33 (2), 314–31.
- Ribeiro, Raquel e Santos, Ana Cordeiro (2017), O Envolvimento das Famílias Portuguesas com a Finança: Uma Análise Socioeconómica e Geográfica, *FINHABIT Working Paper* nº1
- Robertson, Mary (2014), Housing Provision, Finance and Well-Being in Europe, *FESSUD Working Paper Series* nº 14, March 2014, Consultado a 01.12.2016, <http://fessud.eu/working-papers/#WP5>
- Rodrigues, Costa Farinha; Figueiras, Rita e Junqueira, Vítor (2012), *Desigualdades Económicas em Portugal*. Lisboa: Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Rodrigues, João; Santos, Ana Cordeiro e Teles, Nuno (2016), Capitalismo Recente em Portugal: Um Caso de Financeirização Semi-periférica, in João Rodrigues; Ana Cordeiro Santos; Nuno Teles (org.), *A Financeirização do Capitalismo em Portugal*. Lisboa: Actual.
- Santos, Ana Cordeiro (2016), Financialisation, Social Provisioning and Well-Being in Five EU Countries, *FESSUD Working Paper Series* nº 176, November 2016. Consultado a 01.12.2016, em http://fessud.eu/wp-content/uploads/2015/03/FESSUD_WP176_Financialisation-social-provisioningwell-being-in-5EUcountries.pdf
- Santos, Ana Cordeiro; Lopes, Cláudia e Costa, Vânia (2016), FESSUD Finance and Well-Being Survey 2014: Report, *FESSUD Working Paper Series* nº 130, January 2016. Consultado a 01.12.2016, em <http://fessud.eu/wpcontent/uploads/2015/03/FESSUD-Financ>

e-and-Well-being-Survey-Report-working-paper-130_ana.pdf

Serra, Nuno (2002), *Estado, Território e Estratégias de Habitação*, Coimbra: Quarteto.

Tabachinck, Barbara G. e Fidell, Linda S. (2007), *Using Multivariate Statistics*. Boston: Allyn and Bacon.

Walks, Alan (2013), Mapping the Urban Debtscape: The Geography of Household Debt in Canadian Cities, *Urban Geography*, 34, 2, 153-187, DOI: 10.1080/02723638.2013.778647

ANEXOS

Quadro A1. Envolvimento médio com a finança e rendimento por dimensão geográfica

	Dimensão I			Dimensão II			Dimensão III			Portugal
	Norte	Centro	Alentejo e Algarve	AML	AMP	CI	< 2.000	2.000-19.999	20.000 +	
<i>Envolvimento</i>										
1º Quintil	1.63	2.16	2.02	1.82	1.61	1.94	1.79	1.91	1.93	1.86
2º Quintil	2.39	2.57	2.34	2.56	2.24	2.50	2.33	2.57	2.58	2.47
3º Quintil	3.23	3.45	3.59	2.78	3.48	3.34	2.93	3.07	3.56	3.19
4º Quintil	3.61	4.00	4.74	4.07	3.71	3.96	4.21	3.86	3.83	3.96
5º Quintil	4.73	4.73	4.39	4.22	5.00	4.58	4.58	4.46	4.55	4.53
Média	3.12	3.38	3.42	3.09	3.21	3.27	3.17	3.17	3.29	3.20
Desvio Padrão	1.18	1.04	1.21	1.03	1.32	1.07	1.20	1.01	1.04	1.08
Coefficiente de Dispersão	0.38	0.31	0.35	0.33	0.41	0.33	0.38	0.32	0.32	0.34
<i>Rendimento (decil)</i>										
Média	5.12	4.94	4.96	5.53	5.04	5.03	4.69	5.09	5.79	5.17
Desvio Padrão	2.89	2.89	2.82	2.79	2.96	2.85	2.76	2.84	2.88	2.86
Coefficiente de Dispersão	0.56	0.59	0.57	0.50	0.59	0.57	0.59	0.56	0.50	0.55
Correlação entre envolvimento e rendimento (r_s)	0.56	0.51	0.55	0.46	0.60	0.52	0.54	0.48	0.49	0.52