

UNIVERSIDADE DE LISBOA  
Instituto Superior de Economia e Gestão



# **Dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares**

Maria do Rosário Baptista Carneiro

Orientadores: Prof. Doutor Rafael Jorge Soares Duarte Marques  
Prof. Doutor Daniel Alexandre da Silva Seabra Lopes

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de Doutor em  
Sociologia Económica e das Organizações

UNIVERSIDADE DE LISBOA  
Instituto Superior de Economia e Gestão



# **Dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares**

Maria do Rosário Baptista Carneiro

Orientadores: Prof. Doutor Rafael Jorge Soares Duarte Marques  
Prof. Doutor Daniel Alexandre da Silva Seabra Lopes

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de Doutor em  
Sociologia Económica e das Organizações

Júri:

Presidente: Doutora Maria Rosa Vidigal Tavares da Cruz Quartin Borges, Professora Catedrática e Presidente do Conselho Científico do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa

Vogais:

- Doutora Maria Manuel Renga Capelão Serrano, Professora Associada na Escola de Ciências Sociais na Universidade de Évora
- Doutora Maria João Ferreira Nicolau Santos, Professora Associada com Agregação no Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa
- Doutora Ana Cristina Cordeiro dos Santos, Investigadora Auxiliar no Centro de Estudos Sociais na Universidade de Coimbra
- Doutor Rafael Jorge Soares Duarte Marques, Professor Associado no Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa

Para todas as famílias que estão impossibilitadas  
de planear com alguma segurança o seu futuro

*“As fórmulas do velho mundo já não funcionam,  
mas ainda não encontramos  
a nova maneira de nos organizarmos”*

Irene Vallejo

## **Agradecimentos**

Foi um grande desafio realizar esta dissertação, após uma carreira profissional de quase trinta anos longe da academia. Só foi possível porque tive o privilégio de ter como orientadores o Professor Rafael Marques e o Professor Daniel Seabra Lopes. A eles o meu muito obrigada: pela paciência e pela exigência; pela abertura ao novo e pelos ensinamentos; pelas críticas e pelos incentivos; pelos graus de liberdade e pelos limites; pelas orientações e pelos estímulos à reflexão.

Quero também agradecer a todos os outros que, de forma direta ou indireta, também contribuíram para esta concretização. Ao Nuno e à minha filha Maria, às minhas amigas Maria João, Alda, Paula e Kaqueca e a todos os que se disponibilizaram para várias reflexões, em particular à Adriana, Belém, Diana, Gaby, Manuel, Nicolas e Sérgio.

## **Resumo**

Nesta dissertação põem-se em evidência as incertezas orçamentais a que muitas famílias estão expostas e avalia-se o contributo, para essas incertezas, das práticas de agentes externos às famílias. Propõe-se uma matriz de categorização das incertezas baseada em três tipos de dinâmicas (valorização/desvalorização; cumprimento/incumprimento e continuidade/descontinuidade) e recorre-se às dimensões de tempo “duração” e “orientação” para diferenciar as incertezas. Desenvolve-se uma matriz de categorização das práticas dos agentes externos em nove categorias e explica-se de que forma alimentam as três dinâmicas das incertezas. Estabelece-se uma conexão das incertezas com três problemas empíricos (metrologia/quantificação, temporalidade e poder) e defende-se que a avaliação das desigualdades das famílias na vulnerabilidade às incertezas deve ter em consideração estes três problemas. Por último, assinala-se a necessidade de existir um conceito agregador, Aporologia, para o estudo da produção e transferência das incertezas económicas.

**Palavras Chave:** Incertezas, Orçamento, Famílias, Práticas, Vulnerabilidades

## **Abstract**

This dissertation highlights the budgetary uncertainties that many families are exposed to and evaluates the contribution of practices by agents external to families to these uncertainties. A categorization matrix of uncertainties is proposed, based on three types of dynamics (appreciation/depreciation; compliance/non-compliance and continuity/discontinuity), and the time dimensions of “duration” and “orientation” are used to differentiate uncertainties. A categorization matrix of practices by external agents is developed into nine categories and explains how they feed the three dynamics of uncertainties. A connection is established between uncertainties and three empirical problems (metrology/quantification, temporality and power), and it is argued that the assessment of family inequalities in vulnerability to uncertainties must take these three problems into account. Finally, the need for an overarching concept, Aporology, for the study of the production and transfer of economic uncertainties is noted.

**Keywords:** Uncertainties, Budget, Families, Practices, Vulnerabilities

# Índice

Índice de Figuras .....	1
Índice de Tabelas.....	2
Índice de Esquemas.....	3
Lista de Abreviaturas .....	4
INTRODUÇÃO .....	5
PARTE I - OLHARES SOBRE A INCERTEZA E SUAS DINÂMICAS .....	12
1. Enquadramento da temática da incerteza e do conceito de não ergodicidade.....	14
1.1. O conceito de não ergodicidade.....	17
2. Efeitos da incerteza refratados pelas famílias .....	20
2.1. Distorção das orientações temporais .....	21
2.2. Declínio da fecundidade.....	22
2.3. Aumento dos problemas de saúde mental .....	24
3. Incerteza, ignorância e conhecimento .....	26
3.1. Ignorância e bloqueios ao conhecimento da incerteza .....	30
3.1.1. Não reconhecimento institucional da incerteza dos orçamentos familiares .....	30
3.1.2. Inibição das análises em torno das origens da incerteza .....	33
3.2. Conhecimento institucionalizado e transferências de incerteza .....	37
4. Incerteza, vulnerabilidade e dinâmicas das economias capitalistas .....	40
4.1. Incerteza e vulnerabilidade.....	40
4.1.1. Desigualdades nas incertezas e vulnerabilidades .....	42
4.1.2. Oportunidades de confiança e de engano .....	45
4.2. Incerteza como condição das dinâmicas das economias capitalistas .....	47
4.2.1. Desestabilização dos estáveis.....	51
5. Perspetivas de análise.....	54
5.1. Tempo e regularidades como dimensões de análise da incerteza.....	54
5.2. Práticas sociais como fontes de incerteza.....	56
PARTE II – FORMULAÇÃO DO PROBLEMA E METODOLOGIA .....	59
6. Contextualização.....	60
7. Formulação do Problema .....	64
7.1. Problema de metrologia/quantificação de valores monetários.....	66
7.2. Problema de temporalidades .....	68
7.3. Problema de poder.....	70

8. Caminho Metodológico.....	73
8.1. Seleção da fonte de dados .....	73
8.2. Seleção dos dados base .....	76
8.3. Processos de análise .....	81
PARTE III – DADOS E DISCUSSÃO.....	89
9. Indicadores estatísticos e pressupostos.....	90
10. As diferentes incertezas e a categorização das situações .....	100
10.1. Contextualização e organização das incertezas.....	100
10.2. Classificação das incertezas a partir de dimensões temporais.....	105
10.2.1. Incertezas temporárias e permanentes.....	105
10.2.1.1. Incertezas temporárias e permanentes de Valorização/Desvalorização .....	106
10.2.1.2. Incertezas temporárias e permanentes de Cumprimento/Incumprimento .....	122
10.2.1.3. Incertezas temporárias e permanentes de Continuidade/Descontinuidade.....	125
10.2.2. Incertezas permanentes do presente e do longo prazo.....	127
10.3. Como variaram as incertezas em tempo da Pandemia Covid-19 .....	131
11. Práticas como fontes das dinâmicas das incertezas.....	134
11.1. Práticas que contribuem para as incertezas de Valorização / Desvalorização .....	137
11.1.1. Estratégias de <i>Pricing</i> .....	138
11.1.2. Divulgação de Informação .....	145
11.1.3. Formas de Intervenção do Estado .....	148
11.2. Práticas que contribuem para as incertezas de Cumprimento / Incumprimento.....	152
11.2.1. Transgressão.....	153
11.2.2. Retardamento .....	154
11.2.3. Engano – disfarce/ilusão .....	155
11.3. Práticas que contribuem para as incertezas de Continuidade / Descontinuidade .....	159
11.3.1. Alteração de relações/vínculos.....	159
11.3.2. Alteração de paradigmas .....	162
11.3.3. Alteração de regras/princípios.....	163
12. Três Problemas.....	165
12.1. Problema de Metrologia/Quantificação.....	165
12.2. Problema de Temporalidades .....	171
12.3. Problema de Poder .....	182
12.4. Problemas, Desigualdades e Vulnerabilidades.....	185
PARTE IV – CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E PERSPETIVAS FUTURAS .....	189
13. Conclusões .....	190
14. Principais Limitações .....	200

15. Perspetivas Futuras.....	201
BIBLIOGRAFIA.....	204

## Índice de Figuras

Figura 1: “Duplo movimento” pendular entre conhecimento e ignorância e a dimensão incerteza .....	26
Figura 2: Zona Intermédia de gradação da coesão social e formas de vulnerabilidade à incerteza .....	45
Figura 3: Exemplo seleção unidades de análise .....	83
Figura 4: Diagrama síntese dos principais processos efetuados.....	88
Figura 5: Taxas históricas Euribor a 12meses .....	92
Figura 6: <i>Variação média anual do índice de preços no consumidor português de Produtos alimentares e bebidas não alcoólicas</i> .....	94
Figura 7: <i>Variação média anual do índice de preços no consumidor português dos Transportes</i>	95
Figura 8: Representatividade das incertezas permanentes dos orçamentos familiares segundo a orientação temporal .....	127
Figura 9: Representatividade das incertezas permanentes dos orçamentos familiares segundo a orientação temporal em cada uma das dinâmicas .....	128
Figura 10: Representatividade das incertezas permanentes dos orçamentos familiares segundo a orientação temporal em cada componente do orçamento .....	129
Figura 11: Classificação dos Mecanismos de Formação de Preços segundo Eloire e Finez.....	139
Figura 12: Categorias de preços e exemplos de práticas que criam incertezas de Valorização/Desvalorização .....	141
Figura 13: Exemplos de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas de Valorização / Desvalorização.....	151
Figura 14: Exemplos de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas de Cumprimento / Incumprimento .....	158
Figura 15: Exemplos de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas de Continuidade / Descontinuidade.....	164

## Índice de Tabelas

Tabela 1: Síntese ideias sobre incerteza .....	16
Tabela 2: Síntese ideias sobre não ergodicidade .....	19
Tabela 3: Temáticas dos artigos de imprensa selecionados .....	80
Tabela 4: Exemplo processo de segmentação das unidades de análise em núcleos de sentido/significado .....	85
Tabela 5: Síntese das temáticas dos 34 artigos da amostra .....	86
Tabela 6: Peso de cada categoria de despesa no total das despesas das famílias, por quintis do rendimento equivalente (%) .....	91
Tabela 7: Estimativa do número de famílias/agregados com contratos de crédito à habitação (2020) .....	92
Tabela 8: Nº de trabalhadores por tipologia da entidade empregadora, nível de ensino superior e sexo feminino (2020) .....	97
Tabela 9: Exemplos Incertezas associadas a cada tipo de dinâmica .....	103
Tabela 10: Dinâmicas de valorização/desvalorização de bens e serviços – Principais incertezas permanentes e temporárias .....	107
Tabela 11: Valorização/Desvalorização de Bens e Serviços – Principais Incertezas Permanentes e estimativa da sua relevância .....	110
Tabela 12: Dinâmicas de Valorização/Desvalorização dos Rendimentos – Principais Incertezas Permanentes e Temporárias .....	114
Tabela 13: Valorização/Desvalorização dos Rendimentos – Principais Incertezas Permanentes e sua relevância .....	118
Tabela 14: Dinâmicas de Valorização / Desvalorização da Carga Fiscal - Principais Incertezas Permanentes e Temporárias .....	121
Tabela 15: Valorização/Desvalorização da Carga Fiscal - Principais Incertezas Permanentes e sua relevância .....	122
Tabela 16: Dinâmicas de Incumprimento / Cumprimento – Principais Incertezas Permanentes e Temporárias .....	123
Tabela 17: Dinâmicas de Continuidade / Descontinuidade – Principais Incertezas Permanentes e Temporárias (a) .....	126
Tabela 18: Exemplo de dinâmicas padronizadas de continuidade das incertezas .....	173
Tabela 19: Planos temporais associados às incertezas de Valorização / Desvalorização de Bens e Serviços e principais ritmos associados .....	176
Tabela 20: Planos temporais e principais ritmos associados às incertezas de Valorização / Desvalorização dos rendimentos .....	178
Tabela 21: Regras para determinar o aumento anual das pensões .....	180
Tabela 22: Exemplos de relações de interdependência entre os elementos da família e agentes externos .....	182
Tabela 23: <i>Desigualdades nas formas de Vulnerabilidade às incertezas enquanto problema de poder</i> .....	186
Tabela 24: <i>Desigualdades nas formas de Vulnerabilidade às incertezas enquanto problema de metrologia/quantificação</i> .....	187
Tabela 25: <i>Desigualdades nas formas de Vulnerabilidade às incertezas enquanto</i> .....	188

## Índice de Esquemas

Esquema 1: Conceptualização do Campo de Investigação .....	65
Esquema 2: Coletivo das dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares.....	104
Esquema 3: Principais categorias de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares .....	136
Esquema 4: Práticas que alimentam as dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares e as desigualdades na vulnerabilidade à incerteza.....	197

## Lista de Abreviaturas

APCT	Associação Portuguesa para Controlo da Tiragem e Circulação
IAS	Indexante de Apoios Sociais
IMI	Imposto Municipal sobre Imóveis
IPC	Índice de Preços ao Consumidor
IRS	Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares
IVA	Imposto de Valor Acrescentado
PIB	Produto Interno Bruto

## INTRODUÇÃO

Esta investigação põe em evidência as incertezas dos orçamentos familiares. Com ela pretende-se alargar o campo de debate sobre a incerteza económica e sensibilizar para a necessidade de se reconhecerem as dificuldades que muitas famílias enfrentam no controlo e gestão dos seus orçamentos. Neste contexto, entende-se por família o “agregado doméstico privado”, ou seja: “o conjunto de pessoas que residem no mesmo alojamento e cujas despesas fundamentais ou básicas são suportadas conjuntamente, independentemente da existência ou não de laços de parentesco”<sup>1</sup>.

O tema foi definido antes da ocorrência de eventos como a pandemia Covid 19, guerra entre a Rússia e a Ucrânia e da subida da inflação e das taxas de juro de referência em 2022, pelo que não foram estes eventos o fator motivador. Foi determinante para a sua escolha, a experiência da autora no sector financeiro, a escassez de estudos em torno da problemática das incertezas dos orçamentos familiares e a pertinência do tema para Portugal. Segundo o modelo Hofstede<sup>2</sup>, em termos de cultura nacional, se existir uma dimensão que define Portugal esta é a “aversão à incerteza”, medida que traduz até que ponto os membros de uma cultura se sentem ameaçados por situações ambíguas ou desconhecidas. Entre mais de cem países, Portugal é o segundo país que mais pontua nesta dimensão, com 99 pontos num máximo de 100.

Por definição, um orçamento é a projeção do conjunto das receitas e das despesas de um indivíduo, de uma família, de uma organização ou de um estado, relativamente a um período de execução determinado ou a uma situação específica (por exemplo um projeto). Embora o conceito de orçamento esteja tipicamente associado a contextos empresariais ou de contas públicas, a sua aplicação ao universo familiar está a ser promovida enquanto dispositivo estatístico fundamental para as famílias poderem planear o seu futuro em segurança. Quando se introduzem no motor de busca google expressões como “orçamento familiar” ou “orçamento doméstico” surgem vários resultados neste sentido. A título exemplificativo, apresentam-se citações dos sítios “Doutor Finanças” e

---

<sup>1</sup> Conceito compatível com os dados estatísticos disponíveis e em linha com o que está em uso no Instituto Nacional de Estatística desde 2003 (não no sentido que é dado por várias perspetivas sociológicas).

<sup>2</sup> <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/portugal/> consultado em 20/12/2021 e em 18/09/2024

“Todos Contam – Plano Nacional de Formação Financeira”, este último patrocinado, entre outras entidades, pelo Banco de Portugal:

- (i) “Como se faz a gestão de um orçamento familiar? Aprenda a fazer um orçamento e prepare-se para todos os imprevistos”<sup>3</sup>
- (ii) “Elaborar o orçamento familiar é uma importante tarefa na gestão das finanças pessoais. Permite controlar melhor o dinheiro e planear o futuro com segurança e confiança”<sup>4</sup>

Nos sítios referidos, o orçamento é apresentado como a solução para as famílias se prepararem para os imprevistos e planearem o futuro com segurança e confiança. Argumenta-se que cada família pode gerir facilmente o seu orçamento e que “O primeiro passo para elaborar o orçamento é a identificação rigorosa de todos os rendimentos e despesas” (sítio “Todos Contam”). Pressupõe-se que todas as famílias podem estimar os rendimentos e as despesas futuras com rigor e ignoram-se as dificuldades, ou melhor as impossibilidades, a que poderão estar sujeitas. Uma visão que dá ênfase à capacidade e facilidade de fazer previsões.

Uma visão que faz recordar o conceito de ergodicidade, um conceito que vem originalmente da física estatística e foi posteriormente apropriado por modelos probabilísticos e pela teoria económica neoclássica. Com o axioma da ergodicidade, que sustenta muitas análises da economia neoclássica, dá-se ênfase à racionalidade e ao equilíbrio e ignora-se o papel que a incerteza exerce na economia. Supõe-se que o futuro pode ser previsto estatisticamente a partir do passado porque o futuro é uma réplica estatística do passado (Aspers; 2024, Campos e Chiarini, 2014; Dequech, 1999, 2007; Scoones e Stirling, 2020). Em linha com esta forma de pensar lê-se no sítio “Todos Contam”: “Nos casos em que o rendimento é variável todos os meses, pode considerar-se a média mensal do último ano para elaborar o orçamento”. Elimina-se a incerteza tratando-se os rendimentos variáveis como se fossem fixos, para sustentar a ideia que os orçamentos familiares podem ser um modelo de equilíbrio e racionalidade.

Não se questiona a importância do controlo orçamental por parte das famílias, mas questiona-se com que fundamentos instituições como o Banco de Portugal afirmam que as famílias podem gerir o seu orçamento e planear o futuro com segurança e confiança.

---

<sup>3</sup> <https://www.doutorfinancas.pt/financas-pessoais/orcamento-familiar/aprenda-a-fazer-um-orcamento-e-prepare-se-para-todos-os-impresvistos/> consulta em 01/03/2021

<sup>4</sup> <https://www.todoscontam.pt/pt-pt/planear-o-orcamento-familiar> consulta em 01/03/2021

Questiona-se uma visão dos orçamentos das famílias como algo autorregulável pelas famílias, como apenas um produto de escolhas e decisões da família, como um agregado contabilístico de rendimentos e despesas, individual e independente. Questiona-se se não estamos perante mais um exemplo de construção de um axioma económico. Um princípio que se pretende seja visto como evidente por si mesmo, para não necessitar de comprovação e para evitar ter de se admitir publicamente que “planear o futuro com segurança e confiança” é uma miragem para muitas famílias. Famílias que se confrontam com a precaridade no trabalho e ao mesmo tempo com uma lógica económica de mercado com contratos de crédito a 40 anos. Famílias que simultaneamente estão sujeitas a incertezas em relação à evolução dos seus rendimentos e ao valor das obrigações/compromissos que têm de assumir por várias décadas. Famílias que enfrentam uma realidade associada à “não ergodicidade”, onde as causas das mudanças se alteram ao longo do tempo.

Os elementos de uma família enfrentam incertezas económicas de curto, médio e longo prazos, que interagem com os seus percursos de vida, nomeadamente através das dúvidas que geram: “vou ter emprego no futuro?”; “vou ter reforma?”; “quanto vou ganhar para o ano?”; “os impostos vão aumentar, descer ou manter-se?”; “quais são os empregos com futuro?”; “é preferível comprar ou alugar uma casa?”; “vou ter dinheiro suficiente para ter um filho?”; etc. Muitas perguntas de difícil ou impossível resposta que conduzem à questão que norteou esta investigação: “A que se deve a incerteza que muitas famílias experimentam relativamente à evolução dos seus orçamentos? “.

É vasta a literatura em temáticas como o consumismo, o endividamento excessivo ou a alteração de hábitos de poupança que, implícita ou explicitamente, sugere que muitas famílias são descuidadas na gestão dos seus orçamentos, que não controlam os seus gastos nem planeiam de forma adequada o seu futuro. Pelo contrário, é escassa a literatura que reconhece a existência de muitas famílias que estão impossibilitadas de fazer esse planeamento com alguma segurança. É para estas famílias que se pretende chamar a atenção, famílias que não se encaixam nos perfis “descontrolados” antes referidos, mas têm as suas vidas condicionadas, suspensas, atormentadas, pelas dinâmicas das incertezas dos seus orçamentos familiares. Identificar e compreender estas dinâmicas é um dos objetivos desta investigação.

O orçamento das famílias, numa leitura mais sociológica e não de rigor contabilístico, é um agregado constituído por relações que representam configurações de

interesses, dos elementos da família e de terceiros que não pertencem ao agregado familiar, pelo que a concretização efetiva do orçamento depende da articulação dessas relações e interesses. Assim, o que determina a efetiva realização do orçamento familiar é uma construção social, um resultado de formas concretas de interação onde os elementos da família desempenham diferentes papéis. Por exemplo, podem estar em causa interações entre inquilinos e senhorios, trabalhadores e empregadores, consumidores e vendedores, mutuários e credores ou pensionistas e o Estado. Ou seja, o planeamento do orçamento familiar é uma experiência prospetiva que não depende apenas das ações dos elementos da família. É uma experiência prospetiva que implica prever resultados de diferentes tipos de relações, pelo que a previsibilidade temporal do porvir só é possível se as famílias conseguirem antecipar as variações dos rendimentos e das despesas que vão derivar das ações dos diferentes agentes, internos e externos à família.

Dada a amplitude da temática em causa e a inviabilidade de a esgotar nos limites deste trabalho, o âmbito da questão que norteou a investigação foi centrado na possibilidade/impossibilidade de as famílias poderem antecipar as variações dos rendimentos e despesas que decorrem de relações com agentes externos. Por “agentes externos” entendem-se os agentes (entidades individuais ou coletivas, privadas ou públicas) que não pertencem ao agregado familiar, mas podem influenciar através das suas ações os rendimentos e despesas das famílias. Não se trata apenas de questões associadas à dimensão subjetiva da ação económica como a imprevisibilidade de comportamentos, trata-se também de questões associadas a modelos de atuação objetivos, que estão previamente definidos, mas não permitem às famílias antecipar resultados. Tendo sido este o âmbito definido para a investigação, estarão fora do propósito de análise as incertezas associadas às condutas e dinâmicas da própria família, como por exemplo situações de divórcio ou de morte, ou incertezas associadas a fenómenos globais como alterações climáticas.

Os agentes externos podem contribuir para as incertezas dos rendimentos ou das despesas das famílias de forma direta ou indireta. A contribuição é direta, quando se trata de agentes que estabelecem transações monetárias com as famílias. Vimos atrás alguns exemplos deste tipo de agentes: senhorios, empregadores, credores, vendedores e Estado. A influência é indireta, quando se trata de agentes que, embora não estabeleçam transações monetárias com as famílias, podem influenciar as transações monetárias que

as famílias estabelecem com outros agentes. São exemplo deste tipo de agentes: sindicatos, reguladores, políticos e analistas.

As incertezas que as famílias experimentam em relação aos seus orçamentos serão o objeto a explicar e as ações micro dos agentes externos as variáveis explicativas. Como ações micro entendem-se as práticas num sentido de atividade/ação (maneiras de fazer as coisas, de atuar) e não num sentido estrito de Bourdieu. Práticas que embora possam estar associadas a lógicas e regras previamente definidas, impedem as famílias de cumprir de forma racional o primeiro passo da elaboração do orçamento que é definido no sítio “Todos Contam”: “identificação rigorosa de todos os rendimentos e despesas”. Isto não significa, obrigatoriamente, que se considere que sejam essas práticas que determinam as condições da incerteza, uma vez que podemos estar perante uma dinâmica de condicionamento mútuo e as próprias práticas serem reflexos dessas condições de incerteza. Olha-se para as práticas, não para fenómenos de nível macro como variação do PIB ou da taxa de inflação, e para as incertezas dos orçamentos das famílias enquanto resultado dessas práticas. Confrontam-se as incertezas com as práticas associadas às relações entre as famílias e os agentes externos, a partir das quais é constituída a estrutura dos rendimentos e despesas das famílias.

Tendo como ponto de partida a questão base já mencionada, “A que se deve a incerteza que muitas famílias experimentam relativamente à evolução dos seus orçamentos?”, o foco prioritário da investigação foi assim estabelecido em torno da questão central:

- **Até que ponto as incertezas dos orçamentos familiares podem ser explicadas a partir de incertezas produzidas por agentes externos às famílias?**

O caminho metodológico adotado foi sendo construído e ajustado em linha com a procura de respostas às questões que foram surgindo ao longo do processo, nomeadamente:

- a. Quais são as principais dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares e como as podemos explicar?
- b. Que práticas poderão alimentar essas dinâmicas? Quem as pratica e que tipo de dúvidas criam?
- c. Até que ponto essas dinâmicas são previsíveis e estão associadas a regularidades e padrões estáveis ao longo do tempo?

- d. Em relação às incertezas/certezas, existe uma “temporalidade para os rendimentos” e uma “temporalidade para as despesas”? as incertezas dos orçamentos das famílias podem ser explicadas a partir da não convergência entre essas temporalidades?
- e. Quais são as principais questões empíricas associadas às incertezas orçamentais que as famílias enfrentam?
- f. Para que tipo de desigualdades das vulnerabilidades das famílias à incerteza faz sentido olhar?

No trabalho empírico, a identificação das incertezas a que as famílias podem estar expostas foi efetuada a partir do levantamento de situações factuais que podem inibir ou condicionar experiências prospetivas de construção dos orçamentos familiares. Embora famílias distintas, a partir de condições semelhantes, possam vivenciar as situações de incerteza de maneiras muito diversas, tendo em atenção os objetivos da investigação optou-se por não partir de uma perspetiva subjetiva, mas de uma perspetiva o mais objetiva e abrangente que nos fosse possível. Neste contexto, utilizou-se como principal fonte de dados conteúdos de artigos de imprensa veiculados no jornal “Semanário Expresso”. As razões desta escolha e a forma como esta fonte foi utilizada são apresentadas na Parte II. Salienta-se desde já, que todas as situações de incerteza identificadas são passíveis de serem confirmadas a partir de outras fontes e que o foco de análise foram as situações em si e não o modo como estavam a ser comunicadas.

A partir das situações de incerteza detetadas e das análises subsequentes, argumenta-se que as incertezas dos orçamentos familiares estão associadas a três tipos principais de dinâmicas:

- (i) Valorização/Desvalorização - dinâmicas associadas a incertezas com a variação do montante dos rendimentos ou das despesas;
- (ii) Cumprimento/Incumprimento - dinâmicas associadas a incertezas relacionadas com condições de confiança, seja interpessoal (*trust*) ou nas instituições (*confidence*)<sup>5</sup> e

---

<sup>5</sup> Note-se que não existe um critério uniforme para a tradução destes dois termos pelo que esta interpretação adotada pode ser discutível.

- (iii) Continuidade/Descontinuidade - dinâmicas associadas a incertezas relacionadas com a manutenção, eliminação ou substituição de relações, regras ou paradigmas.

Em relação a cada dinâmica, as incertezas foram classificadas em permanentes e temporárias através da dimensão temporal duração, e classificadas em com foco no presente e/ou com foco no longo prazo através da dimensão temporal orientação. Para avaliar a relevância das incertezas recorreu-se a dados estatísticos e estabeleceram-se pressupostos quando necessário. Desenvolveu-se ainda uma matriz de categorização das práticas dos agentes externos que alimentam as incertezas identificadas. A consolidação das análises efetuadas conduziu também a que se olhasse para as incertezas dos orçamentos das famílias a partir de três problemas distintos:

- (i) Problema de metrologia/quantificação de valores monetários (quanto?);
- (ii) Problema de definição de temporalidades (datas, sequências de tempo, durações) e
- (iii) Problema de poder (na relação entre os agentes externos e as famílias).

Relativamente à estrutura da dissertação, a opção foi a divisão em quatro partes. Uma primeira parte, “Olhares sobre a incerteza e suas dinâmicas”, constituída por reflexões em torno de várias problemáticas sobre a incerteza. Uma segunda parte, “Formulação do problema e metodologia”, com a estruturação do problema, conceptualização do campo de investigação e apresentação do caminho metodológico seguido. Uma terceira parte, “Dados e discussão”, com a apresentação de indicadores estatísticos e pressupostos, identificação e tipificação das incertezas e dinâmicas associadas, descrição das práticas que contribuem para essas dinâmicas e análise do problema das incertezas dos orçamentos familiares a partir das três perspetivas referidas no paragrafo anterior e sua ligação às desigualdades das vulnerabilidades. Por último, uma quarta parte, “Conclusões”, constituída pelas principais contribuições da investigação, pela proposta de criação de um conceito agregador para o estudo das incertezas “Aporologia” e perspetivas futuras.

## PARTE I - OLHARES SOBRE A INCERTEZA E SUAS DINÂMICAS

Com esta investigação pretende-se compreender as situações que criam e alimentam as incertezas dos orçamentos familiares<sup>6</sup>, nomeadamente as que podem ser explicadas através de uma perspectiva relacional entre as famílias e os agentes externos (entidades patronais, senhorios, instituições financeiras, atores políticos, etc.).

Apesar da diversidade de definições e conceitos de incerteza que se podem encontrar na literatura, as leituras e análises efetuadas indiciam que o que varia de forma relevante são as problemáticas analisadas e, conseqüentemente, os ângulos e os contextos em que se inserem. Assim, optou-se por organizar esta reflexão em torno de algumas dessas problemáticas em detrimento de uma análise detalhada das definições de incerteza. Face aos objetivos que norteiam esta investigação, bem como à sua componente empírica, a seleção dos temas abordados resultou da avaliação do seu contributo para esta investigação e não de critérios de relevância na literatura de referência. Por um lado, deu-se prioridade à identificação de diferentes modos de olhar para a incerteza dos orçamentos familiares e, por outro lado, à identificação de possíveis referenciais de estruturação do tratamento dos dados empíricos. São estabelecidas algumas conexões com abordagens económicas e psicológicas, mas, para evitar desvios de rumo desnecessários, não se dá ênfase particular a comportamentos de tomada de decisão em situações de incerteza, bem como a temáticas mais próximas da psicologia ou psicologia social do risco, como percepção de risco.

O texto a seguir apresentado está organizado em 5 capítulos: (i) no primeiro, faz-se um breve enquadramento da temática da incerteza e do conceito de não ergodicidade; (ii) no segundo, referem-se alguns exemplos de como os efeitos negativos da incerteza se podem manifestar nas pessoas; (iii) no terceiro, relaciona-se incerteza com ignorância e conhecimento; (iv) no quarto, aborda-se o conceito de vulnerabilidade e analisam-se

---

<sup>6</sup>Por simplificação adota-se o termo família para referir “Agregado doméstico privado: conjunto de pessoas que residem no mesmo alojamento e cujas despesas fundamentais ou básicas (alimentação, alojamento) são suportadas conjuntamente, independentemente da existência ou não de laços de parentesco; ou a pessoa que ocupa integralmente um alojamento ou que, partilhando-o com outros, não satisfaz a condição anterior”. Conceito em uso do Instituto Nacional de Estatística desde 2003, coerente com a generalidade das estatísticas públicas disponíveis.

algumas dinâmicas das economias capitalistas e (v) no quinto e último capítulo, exploram-se perspectivas analíticas, nomeadamente a partir das práticas sociais e da utilização de parâmetros temporais para classificar as incertezas e comparar as suas dinâmicas.

## 1. Enquadramento da temática da incerteza e do conceito de não ergodicidade

A definição de incerteza mais citada na literatura, o que não significa, como veremos, que seja a mais adotada, é a que foi proposta por Knight no seu livro “*Risk, Uncertainty and Profit*”. A sua importância deriva essencialmente do facto do autor ter estabelecido uma diferença entre incerteza e risco (Andrade, 2011). Incerteza como uma situação expressa por valores indeterminados e não quantificáveis, ou seja, incerteza como uma situação onde não há informação disponível para calcular e prever resultados; e risco, como uma probabilidade mensurável, onde se podem calcular probabilidades sobre o futuro e antecipar uma distribuição de resultados (Andrade, 2011; Beckert, 1996; Bloom, 2014; Nemiña, 2015). Embora esta distinção constitua um referencial teórico relevante, foi ignorada por muitos economistas (que adotaram preferencialmente como incerteza o que Knight considerou como risco) e foi rejeitada por teóricos de várias áreas devido ao facto do conceito de probabilidade, como substituto do conhecimento, não poder ser amplamente aplicado na realidade (Andrade, 2011; Dequech, 1999; Dequech 2003)<sup>7</sup>. Essa não aplicabilidade, como defende Taleb (2007, 2016:182 e 436), deriva da circunstância da distinção concebida por Knight entre risco (“que se pode computar”) e incerteza (“que não se pode computar”) ser uma distinção artificial, uma vez que o risco “computável” está largamente ausente da vida real, onde não observamos distribuições de probabilidades mas somente acontecimentos. Recordando Keynes, acrescenta-se ainda que as probabilidades não mascaram apenas os factos mas também as consequências negativas da incerteza (Hirsch, 2021).

A dificuldade em aplicar à realidade a distinção entre risco e incerteza tem sido constatada em grande parte dos trabalhos empíricos, nomeadamente na área da economia (Bloom, 2014; Mantey e Serra, 2017, Aspers, 2024:77). À semelhança desses trabalhos, não faremos uma distinção rígida entre o conceito de incerteza e de risco. Para além da dificuldade de se conseguir na prática essa diferenciação, por serem distinções mais

---

<sup>7</sup> Em alguns contextos, a distinção entre risco e incerteza é substituída por tipos de incerteza: incerteza profunda, quando se desconhecem os cenários futuros; incerteza menos profunda, quando se conhecem os cenários mas não se conhecem as probabilidades; e incerteza reduzida, quando se conhecem os cenários e as probabilidades envolvidas (Falconí, 2015).

analíticas do que reais, segue-se a opinião de Areosa (2010) que quando se fala em risco está-se sempre perante cenários de incerteza, onde os resultados nunca podem ser garantidos à partida. No entanto, ao longo deste trabalho, serão utilizados os dois termos “incerteza” e “risco”, respeitando a designação que for utilizada na literatura consultada.

No dicionário<sup>8</sup>, incerteza é falta de certeza, é dúvida – o estado da pessoa que duvida ou o estado de coisa incerta. Mas, para além da dúvida, “a incerteza tende a ser vista como preocupações ou inquietações que são muitas vezes produto do comportamento de outras pessoas” (Alaszewski e Coxon, 2009:201, tradução nossa). Como também referem estes autores, a incerteza é aumentada quando os indivíduos não possuem, ou não acreditam que possuem, a capacidade de gerir o aqui e agora, muito menos o futuro. Essa perceção de falta de capacidade faz com que a incerteza signifique medo (Bauman, 2007 cit in Trusson e Woods, 2017). A incerteza reflete-se em medo quando não é totalmente incorporada nas rotinas de vida e toda a reflexão sobre a incerteza implica uma espécie de construção de prognósticos, previsões, augúrios, onde se mesclam a esperança e o medo. As bases sobre as quais as famílias podem desenvolver estas estratégias de cálculo previsionial são relevantes para determinar a validade dos orçamentos que podem perspetivar.

Note-se que a incerteza, como condição do próprio conhecimento (como entendemos, situamos e construimos futuros possíveis) não pode ser só enquadrada em situações objetivas/factuais, estando tão relacionada com a dinâmica subjetiva inerente aos processos de produção de conhecimento, como com fenómenos supostamente factuais (Scoones e Stirling, 2020: 4-11). Por opção de foco, nesta investigação privilegia-se esta última vertente, não deixando de ter presente que famílias distintas, a partir de condições aparentemente semelhantes, podem vivenciar situações de incerteza de maneiras muito diversas.

A título de síntese apresentam-se na Tabela 1 as principais ideias associadas ao conceito de incerteza.

---

<sup>8</sup> "incerteza", in Dicionário Priberam da Língua Portuguesa [em linha], 2008-2021, <https://dicionario.priberam.org/incerteza> [consultado em 07-12-2021].

**Tabela 1: Síntese ideias sobre incerteza**

<b>Autor</b>	<b>Ideias-chave Incerteza</b>
Knigh (1921)	Distinção entre incerteza e risco.  Incerteza como uma situação expressa por valores indeterminados, não quantificáveis, diferente de uma probabilidade mensurável como o risco
Andrade (2011), Areosa (2010), Aspers (2024), Bloom (2014), Dequech (1999, 2003), Hirsch (2021), Mantey e Serra (2017), Taleb (2007,2016)	Distinção entre incerteza e risco é artificial.  Situações de risco implicam sempre cenários de incerteza. O conceito de probabilidade não pode ser amplamente aplicado na realidade. Na realidade não se observam distribuições de probabilidades, mas acontecimentos.
Alaszewski e Coxon (2009)	Incerteza é dúvida e “tende a ser vista como preocupações ou inquietações”
Bauman (2007)	Incerteza pode significar medo

*Elaboração Própria*

A temática das incertezas económicas das famílias tem motivado vários estudos, nomeadamente em contextos de pobreza (p.e., Dercon, 2002; Fauzi e Anna, 2010; Whitehead e Kabeer, 2001). Embora abrangendo diferentes perspetivas e diversos países e segmentos, trata-se tipicamente de estudos que versam apenas a vertente do rendimento. Por exemplo, existem várias investigações com foco nas consequências das incertezas do rendimento do trabalho em vários países desenvolvidos (p.e., Bertolini e Goglio, 2019; Chan, 2016; Marcu, 2019; Nguyen, 2017; Smithson et al 1998) e outras que abordam as relações entre incerteza do rendimento e flutuações do consumo (p.e., Blundell e Preston, 1998; Carroll, 1994; Gorbachev, 2011). Numa perspetiva dirigida a problemáticas específicas de determinados segmentos etários, salienta-se, por exemplo: a pesquisa de Bhaumik e Nugent (2005) sobre o efeito da incerteza financeira e do emprego na fertilidade; o estudo de Lunn e Kornrich (2018) que aborda a relação entre incerteza do rendimento e o investimento das famílias em educação; as análises de Moffatt e Heaven (2017) sobre o efeito da incerteza no planeamento da reforma; e a obra de Pais (2016) que dá rosto à incerteza a partir da vivência precária do emprego e do trabalho jovem.

## 1.1. O conceito de não ergodicidade

Como referido na Introdução, em sistemas não ergódicos o futuro não pode ser previsto estatisticamente a partir do passado porque o futuro não é uma réplica estatística do passado.

Nassim Nicholas Taleb, na obra *The Black Swan* (2007, 2016) e posteriormente em *Antifragile* (2012), é um dos pensadores contemporâneos que mais radicaliza o conceito de sistemas não ergódicos como condição do mundo real. Num sistema não-ergódico, ao contrário do sistema ergódico, as probabilidades do que pode vir a acontecer são influenciadas por acontecimentos que podem no entanto ocorrer (Taleb, 2016:425). Segundo este autor “a raça humana é afetada por uma subestimação crónica da possibilidade de o futuro se desviar do rumo inicialmente previsto” e a arrogância epistémica conduz a uma sobrestimação do que conhecemos e a uma subestimação do incerto, ou seja reduzimos o espaço do desconhecido (2016:195):

*“Pense numa coisa: quantas das pessoas que subitamente perderam o emprego admitiam a possibilidade de isso acontecer, apenas alguns dias antes?”* (Taleb, 2016:209).

A exposição prolongada a pequenas probabilidades de grandes perdas, como é o caso da perda de emprego, pode aniquilar agentes individuais, mesmo se a média estatística do desemprego parecer benigna. Da mesma forma, um aumento da Euribor, o não pagamento de serviços por parte de um cliente ou a retirada de um subsídio pode ser catastrófico, não compensável por médias estatísticas. Daí a importância salientada por Taleb de se distinguir entre assuntos que pertencem ao “Mediocristão” (onde vigora a tirania do coletivo, da rotina, do previsto) e assuntos que pertencem ao “Extremistão” (onde vigora a tirania do singular, do acidental, do que não é previsto), ou seja, o “Extremistão” é não ergódico, nele existem “Cisnes Negros” (acontecimentos inesperados com impacto). O autor argumenta que pertencem a esta realidade a maioria dos desvios orçamentais (2016:214-216) uma vez que tipicamente têm origem em elementos inesperados (p.e. acidentes) que não foram considerados no planeamento. As folhas de cálculo do Excel, que facilitam as projeções, servem muitas vezes para reduzir apenas a ansiedade em relação à incerteza. Produzem números a que nos “ancoramos”,

mecanismo descoberto pelos pais da psicologia da incerteza, Daniel Kahneman e Amos Tversky, no âmbito do seu projeto sobre heurísticas e enviesamentos.

Em linha com as ideias de Taleb, fazemos ainda referência ao matemático Benoît Mandelbrot que questionou os fundamentos da modelagem probabilística baseados na curva gaussiana e na ergodicidade, nomeadamente em relação ao campo financeiro. Em *The (Mis)Behavior of Markets* (2004), Mandelbrot argumenta que os mercados não são lineares e que se caracterizam por ser multifractais, com choques abruptos e descontinuidades (Emmenegger, 2006). Os modelos de Mandelbrot reproduzem fielmente séries de preços do mundo real e permitiram-lhe concluir que os saltos entre as flutuações e a volatilidade não se mantinham constantes ao longo do tempo (quer em relação a rendimentos quer a preços de bens como o algodão) conduzindo-o à descoberta dos fractais geométricos (objetos com a propriedade de se decomporem em fragmentos) (Emmenegger, 2006). Esta constatação é relevante para a compreensão da instabilidade estrutural dos orçamentos familiares, especialmente quando indexados a produtos financeiros voláteis como créditos à habitação com taxa variável, ou seguros indexados a cenários futuros incertos.

Também Hyman Minsky, economista da escola intitulada pós-keynesiana, nega o axioma da ergodicidade e contribuiu para a visão de que os sistemas económicos são estruturalmente instáveis. Minsky (1982, 1986) recomenda a intervenção governamental para minimizar os efeitos dos ciclos económicos e argumenta que períodos de estabilidade induzem, de forma algo paradoxal, a comportamentos instáveis como o excesso na procura e concessão de crédito, o risco moral (*moral hazard*) e a alavancagens (*leverage*) excessivas. Ou seja, “a estabilidade e a ausência de crises constituem fatores encorajadores para a assunção de riscos” (Taleb, 2016:122). Este facto remete-nos para o fenómeno indesejável distinguido por Castel (1997: 344) de “desestabilização dos estáveis” que abordaremos no ponto 4.2.1: famílias integradas que planearam racionalmente com base em condições presumidamente duráveis que correm o risco de ser afetadas por choques externos com impacto nos rendimentos ou despesas familiares (mudanças nas regras fiscais, variações nas taxas de juro ou reformulações contratuais). Na Tabela 2 apresenta-se uma síntese das ideias principais referidas em relação ao conceito da não ergodicidade.

**Tabela 2: Síntese ideias sobre não ergodicidade**

<b>Autor</b>	<b>Conceitos-chave</b>	<b>Implicações para Famílias/ Orçamentos</b>
Nassim Taleb (2007, 2016)	Mediocristão vs Extremistão - Cisnes negros (ocorrência de acontecimentos inesperados com impacto)	Famílias podem ser expostas a choques inesperados no orçamento familiar (ex: subida taxa juro ou impostos, despedimento).
Mandelbrot e Hudsson (2004)	Mercados não são lineares são multifractais, com choques abruptos e descontinuidades	Rendimentos e preços não evoluem de forma previsível. Dificuldades ou mesmo inviabilidade de planeamento adequado do orçamental familiar.
Hyman Minsky (1982)	Instabilidade financeira. Períodos de estabilidade induzem, de forma algo paradoxal, comportamentos instáveis.	Famílias podem viver ciclos de endividamento: aparentes períodos de estabilidade podem gerar colapsos orçamentais futuros.

*Elaboração Própria*

## 2. Efeitos da incerteza refratados pelas famílias

Considerou-se importante assinalar logo neste segundo capítulo alguns exemplos de como as incertezas orçamentais que as famílias podem estar a enfrentar se podem manifestar nos percursos de vida. Ou seja, exemplos de como os efeitos da incerteza podem ser refratados pelas famílias. O termo refratado, mais do que uma metáfora, pode ser usado como construção sociológica, ou seja, uma forma de compreensão de como a própria realidade social é criada e modificada através da interação humana. Neste contexto considerou-se pertinente apresentar alguns exemplos de como a incerteza pode ser reconfigurada, reinterpretada e experimentada socialmente. Na física, “refração” designa a mudança de direção de uma onda quando ela passa de um meio para outro. Em sociologia económica, a refração da incerteza pode ser entendida como o processo pelo qual a incerteza adquire diferentes significados e impactos em função da posição do agente na estrutura social.

Tipicamente, de acordo com a bibliografia consultada, as análises sobre os efeitos da incerteza económica nas famílias têm por base medidas de expectativas de nível macro (taxa de crescimento económico, índice de inflação, taxa de desemprego, ...) e só muito pontualmente de nível micro. Trata-se de análises económicas mais interessadas em indicadores do que na vida das pessoas. São abordagens centradas essencialmente nos efeitos da incerteza na redução do consumo, no aumento das poupanças ou na redução de investimentos de risco (vejam-se por exemplo os trabalhos de Coibion et al (2021) e de Moore (2017)). Não se questionam estes efeitos, mas sim o que eles traduzem. Por exemplo, constatar que maior incerteza leva, em média, a uma redução acentuada das despesas das famílias em bens e serviços não duradouros e duradouros (Coibion et al., 2021), permite concluir o quê? Que a incerteza leva a um decréscimo do indicador económico “consumo das famílias”, com as respetivas repercussões nos agregados económicos? E essas repercussões o que dizem sobre os efeitos da incerteza na vida das famílias, nos seus comportamentos e na sua biografia? Talvez muito pouco. Reduzir o consumo pode significar um aumento de riscos de saúde, por exemplo, se houver uma redução da procura de cuidados médicos. Aumentar a poupança pode significar comprometer a descendência, se implicar o adiamento da vinda de um filho. Reduzir

investimentos de risco pode significar não ter emprego no futuro, se estiver em causa, por exemplo, a não realização de um mestrado.

Neste contexto, optou-se por salientar outro tipo de consequências das incertezas dos orçamentos familiares, nomeadamente: (i) distorção das orientações temporais; (ii) declínio da fecundidade e (iii) aumento dos problemas de saúde mental.

## **2.1. Distorção das orientações temporais**

Tenha-se presente o defendido por Emirbayer e Mische (1998) em relação à definição dos três elementos constitutivos das orientações temporais: iteração com o passado; projectividade em relação ao futuro e avaliação prática no presente. Tenha-se igualmente presente a distinção efetuada por estes autores entre ações induzidas pelo passado, ações responsivas ao presente e ações direcionadas ao futuro. Considere-se também a perspetiva de Sánchez-Mira e Bernardi (2021) de diferenciação entre orientações quotidianas e orientações para horizontes de vida, as primeiras caracterizadas pela uniformidade e repetibilidade enquanto as segundas caracterizadas pela mudança e progressão.

Os indivíduos que enfrentam uma situação de insegurança económica tendem a mudar as orientações direcionadas para o futuro para orientações direcionadas em função do presente ou do passado e, pelo contrário, indivíduos com segurança económica são mais propensos a planear o futuro (Hellevik e Settersten 2013; Fieulaine e Apostolidis, 2015). Em contextos de incerteza, de insegurança, uma orientação para o presente pode ser necessária e talvez mais adaptativa, mas também significa uma orientação temporal limitada (Fieulaine e Apostolidis 2015). Quando o horizonte temporal é percebido como limitado, os objetivos das pessoas são orientados para o curto prazo (Sánchez-Mira e Bernardi, 2021). Se estivermos a pensar em pessoas com idade avançada, uma orientação para o presente pode estar em linha com o próprio processo de envelhecimento, que está associado, como referem Sánchez-Mira e Bernardi, a mudanças de perceção da quantidade de tempo a ser vivido. Pelo contrário, se estivermos a pensar em pessoas mais novas, o natural é que o tempo seja percebido como aberto e que os objetivos estejam focados em novas experiências e novos projetos e não orientados para o presente, para o quotidiano.

Particularmente em relação aos jovens, Pais (2016: 306), na sua obra “*Ganchos, tachos e biscates: jovens, trabalho e futuro*”, fala desta forte orientação para o presente por parte de alguns jovens com empregos precários, onde os projetos de futuro se encontram relativamente ausentes, ou se existem são de curto prazo. Pais (2016:66) refere também que para muitos jovens, as rotas do quotidiano são muitas vezes de rutura e de desvios e não de passividade ou de rotina. Ou seja, a distinção entre orientações quotidianas e orientações para horizontes de vida, em que as primeiras se caracterizam pela uniformidade e repetibilidade enquanto as segundas pela mudança e progressão, não se verificam neste contexto. Temos por um lado uma orientação para o presente pela ausência de projectividade, mas por outro lado temos rutura e não rotina que nos remete para uma orientação com características de horizontes de vida e não de quotidiano (mudança, progressão e inevitabilidade vs. uniformidade e repetibilidade). Foi por esta razão que se designou este efeito da incerteza por “distorção das orientações temporais”.

Dá-se ainda nota que existe algum consenso, desde os primeiros estudos sobre a perspetiva do tempo, de que “todas as classes sociais podem ser descritas pelas perspetivas temporais que dominam as suas vidas” (Frank 1939:297 cit in Fieulaine e Apostolidis 2015:213, tradução nossa). Que as classes sociais mais desfavorecidas se caracterizam por uma orientação temporal limitada ao presente, principalmente pela urgência da sobrevivência diária (Fieulaine e Apostolidis, 2015). Temos assim, nas classes sociais mais desfavorecidas, uma orientação temporal semelhante à dos contextos de incerteza, no entanto, o primeiro caso está essencialmente associado à necessidade de olhar para o presente enquanto que o segundo caso está relacionado com a incapacidade de planear o futuro.

## **2.2. Declínio da fecundidade**

Na generalidade dos países europeus tem-se verificado um declínio relativamente homogêneo da fecundidade (Vignoli et al., 2020). Pode ter sido determinante para que isso ocorresse o aumento da idade ao primeiro parto (uma idade tardia no primeiro nascimento reduz as hipóteses de ter mais filhos), aumento que pode refletir a crescente incerteza sobre a situação económica futura que as pessoas enfrentam nas sociedades contemporâneas (Kreyenfeld, 2010).

Enquanto parece existir consenso em relação aos efeitos da incerteza económica nas orientações temporais, esse consenso não se verifica em relação os efeitos da incerteza na fecundidade. Alguns estudos dão indicação da não existência de fortes correlações entre incerteza económica e fecundidade, enquanto outros sugerem que a incerteza económica contribui de forma relevante para o declínio da fecundidade em toda a Europa, nomeadamente nos países do Sul, devido ao aumento do desemprego jovem e à prevalência de contratos de trabalho instáveis (Kreyenfeld et al., 2012). Esta dissonância pode ser explicada, como sublinham estes autores, pelo facto de a incerteza económica ser entendida nuns casos como um fenómeno agregado e noutros como um fator de risco individual. Ou seja, os estudos que apontam para a não existência de correlações significativas entre incerteza económica e fecundidade basearam-se sobretudo em dados macroeconómicos agregados. Trata-se de mais um exemplo a favor do argumento, defendido por Feigenbaum e Li (2015) a propósito da incerteza do rendimento das famílias, que valores agregados podem mascarar o que se passa ao nível das famílias. De facto, como Vignoli et al. (2020) também assinalam, os indicadores tradicionais da economia e do mercado de trabalho não capturam o que se passa ao nível das famílias, incluindo o que influencia as tendências contemporâneas de fecundidade na Europa.

Para Vignoli et al. (2020) é o aumento da incerteza económica percebida, e não necessariamente o aumento da incerteza económica, que pode explicar o declínio da fecundidade, verificando-se percepções de incerteza sobre as condições económicas futuras mesmo em famílias que podem nunca vir a ser afetadas diretamente. A decisão de ter um filho é uma decisão de longo prazo, ou seja, como os avanços recentes da sociologia económica sustentam, uma decisão tomada sob condições de incerteza, onde os imaginários do futuro têm um papel essencial (Vignoli et al., 2020). Estes imaginários sob condições de incerteza são, na designação de Beckert (2014) "expectativas fictícias": imagens que os atores formam em relação a estados futuros do mundo e modo como cada um vê o impacto das suas decisões nos resultados. Por outro lado, como referem Kreyenfeld et al. (2012), os pais não têm de decidir apenas em relação ao número de filhos, têm também de decidir em relação ao tempo e ao dinheiro que investem em cada filho.

## 2.3. Aumento dos problemas de saúde mental

Os transtornos mentais, nomeadamente a depressão e a ansiedade, são uma preocupação crescente neste século (Estrela et al., 2020). As incertezas dos orçamentos familiares têm um papel fundamental na determinação do bem-estar (Flores et. al, 2008) e a incerteza económica é considerada por autores como Godinic e Obrenovic (2020) como podendo afetar fortemente o bem-estar mental de indivíduos e famílias (estados emocionais e mentais positivos, como felicidade e satisfação).

Embora alguns estudos associem as dificuldades económicas a stress, ansiedade e sintomas depressivos em pais e filhos, não são muitos os que analisam o impacto na saúde da incerteza económica, o impacto que tem na saúde a incapacidade das pessoas para prever o futuro económico da família (Afifi et al., 2015). Os psiquiatras estão familiarizados com o fenómeno da Intolerância à Incerteza (Intolerance of Uncertainty (IU)) e como o mesmo está associado à incerteza no emprego e ao distúrbio de identidade social. Mas a pesquisa de Godinic e Obrenovic (2020) foi a primeira, ou uma das primeiras, a integrar temáticas como o bem-estar psicológico, a incerteza no emprego e o distúrbio de identidade causados pela incerteza económica. Segundo estes autores, e de acordo com a teoria da identidade social, a identidade dos indivíduos baseia-se na filiação ao grupo e nos papéis que assumem e a incerteza económica pode por em causa essa identidade.

Como assinalam Afifi et al. (2015), níveis elevados de incerteza sobre o futuro económico, como preocupações com a perda de emprego, da casa, ou descida do rendimento, refletem-se em elevados custos psicológicos em populações saudáveis, nomeadamente se estas preocupações se estenderem no tempo como se verificou nos Estados Unidos após a recessão:

*“Embora a recessão tenha começado em 2007 e terminado em 2009 nos Estados Unidos, muitos pais ainda se perguntam (em 2015) se vão perder os empregos ou as casas, se vão poder reformar-se quando planearam, se vão poder pagar a educação dos seus filhos, se vão poder pagar as contas e colocar comida na mesa e se terão condições para suportar os custos com a saúde.” Afifi et al. (2015:1)*

Contudo, quando estas preocupações são comuns a muitas famílias tende a existir entreajuda entre elas, para além de ajudas do estado social. Se o enfrentamento for comunitário, se o fator stressante for visto como “propriedade” conjunta e for tratado

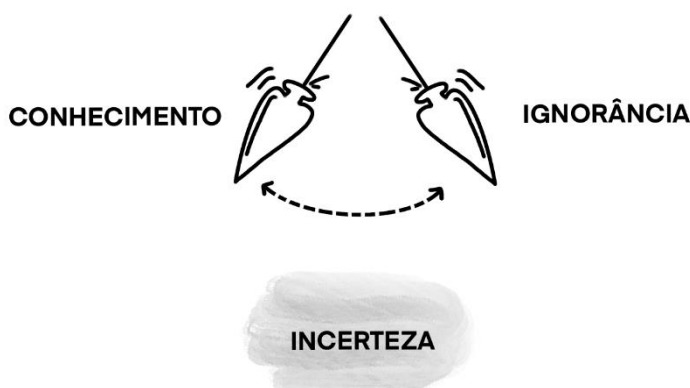
como uma unidade social, o stresse individual tende a diminuir porque as pessoas não se sentem sozinhas na sua incerteza (Afifi et al., 2015). Foi o que aconteceu em vários países, incluindo Portugal, aquando da pandemia Covid-19. Foram reunidos esforços de ajuda entre as pessoas, por exemplo, através da organização de circuitos de distribuição de bens essenciais ao domicílio, através de mensagens otimistas como “juntos vamos conseguir” e através de ajudas do estado social. Neste último caso, foram implementadas pelo governo português várias medidas de carácter extraordinário de auxílio à estabilidade financeira das famílias (manutenção dos postos de trabalho, impedimento de incumprimento no pagamento das prestações de crédito, entre outras). Mas, mesmo com ajudas os efeitos da incerteza económica na saúde mental não parecem ter sido evitados nos vários países (Godinic e Obrenovic, 2020), o que leva a colocar a hipótese de que os efeitos serão ainda mais graves nas situações em que essas ajudas não existem e cada família tem de gerir isoladamente a incerteza económica. Ou seja, os efeitos serão à priori superiores para as famílias que não têm apoios e que vivenciam a incerteza económica em contraciclo.

### 3. Incerteza, ignorância e conhecimento

No início desta investigação não existia a percepção da relevância que a análise da relação entre incerteza, conhecimento e ignorância iria assumir, e que inclusivamente seria determinante na focalização dos objetivos e âmbito das reflexões. Esta constatação não foi imediata, não resultou de uma trajetória linear e foi sendo construída ao longo do tempo.

Pensar sobre as dinâmicas que vinculam incerteza, ignorância e conhecimento é ter presente que a ausência de conhecimento pode significar ignorância e que a ignorância pode levar à incerteza (Hou et al., 2022). Também é ter presente que tem de existir algum conhecimento para que exista ignorância (Lopes, 2021) e que a ignorância não pode ser definida como mera ausência de conhecimento (Dedieu et al., 2015) porque a ignorância pode significar conhecimento (McGoey, 2012). É aceitar que a incerteza pode ser considerada uma das dimensões da ignorância (Stocking e Holstein, 1993), uma forma de ignorância ou o seu sinónimo (Machío, 2020:34-37). É aceitar que a incerteza está relacionada quer com ignorância quer com conhecimento como se ilustra na Figura 1 através do “duplo movimento” pendular entre conhecimento e ignorância, representação inspirada no “duplo movimento” pendular entre flexibilidade e segurança apresentado por Kalleberg (2009).

**Figura 1:** “Duplo movimento” pendular entre conhecimento e ignorância e a dimensão incerteza



*Elaboração própria inspirada no “duplo movimento” pendular entre flexibilidade e segurança apresentado por Kalleberg (2009)*

É também olhar para a ignorância como porta de entrada para estudar o conhecimento, é utilizar os olhos da Agnotologia, termo utilizado por Proctor para a reprodução cultural e transmissão da ignorância (Barbier et al., 2021). A Agnotologia questiona a naturalidade da ignorância, as suas causas e a sua distribuição, considerando-a como algo que vai mais além do “ainda não conhecido” (Proctor e Schiebinger, 2008). Ao pretender ampliar as questões tradicionais do estudo do conhecimento, a Agnotologia altera a atenção da questão “como sabemos” para “porque não sabemos o que não sabemos” (Proctor e Schiebinger, 2008: vii, tradução nossa) ou, dito de outra forma, leva a questionar “que conhecimentos não se produzem e porquê” (Barbier et al., 2021:5). Em linha com o olhar da Agnotologia, surge a questão: “A que se deve a incerteza que muitas famílias experimentam relativamente à evolução dos seus orçamentos?”.

Para lidar com a diversidade de situações de incerteza que podem existir, adotou-se como referencial de reflexão a proposta de Proctor da classificação da ignorância em três variantes:

- (i) “como estado nativo, como um recurso, ou pelo menos um estímulo”;
- (ii) “como reino perdido, ou escolha seletiva ou construção passiva” e
- (iii) “como arte estratégica ou construção ativa” (Proctor e Schiebinger, 2008: 10, tradução nossa).

Pensar a incerteza a partir da primeira variante de ignorância é, apropriando-nos de uma expressão de Proctor, pensar as incertezas dos orçamentos familiares como “um ótimo lugar para se viver” uma conceção da incerteza como elemento positivo, como um estímulo. Esta conceção não é nova, o medo de um futuro “excessivamente calculável” era algo que já preocupava Max Weber, como político liberal e como sociólogo, pela perda de liberdade e por nos conduzir a uma “gaiola de ferro” (O’Malley, 2009). Esta ideia de “paradoxo da gaiola de ferro”, de gaiola da racionalidade e burocracia pode levar a uma nova forma de aprisionamento perverso, resultante de esforços de libertação das tutelas tradicionais, mas que por recurso aos libertadores da racionalização e da burocracia culmina numa nova forma de aprisionamento que paradoxalmente pode ser construída de forma voluntária pelos atores sociais que se pretendem emancipar. Construção de novas “prisões” por quem se quis libertar delas, como por exemplo quando as pessoas se tentaram libertar do controlo social rural e foram ao encontro de novas

“prisões” urbanas. No campo da gestão, várias ideias neoliberais também associam a incerteza a algo positivo, como a ideia de Tom Peters que “o “caos” não é uma catástrofe e a incerteza é uma oportunidade para prosperar” (Tom Peters, 1987: 245 cit in O’Malley, 2009:28, tradução nossa). Mas, como critica Mirowski, a ideia de se defender que “o desemprego é uma oportunidade de ouro espontânea para começar de novo com uma vida completamente diferente” (2013:146, tradução nossa), é uma oportunidade para quem? Relembre-se a categoria dos “náufragos” (por exemplo, os jovens desempregados à deriva), apontada por Loic Wacquant como uma “encarnação viva e ameaçadora da insegurança social generalizada” produzida pela erosão do trabalho estável (Baranowski, 2017:15, tradução nossa). A incerteza que representa insegurança que, como Standing (2014) assinalou, está bem visível na “classe do precariado”, do trabalho frágil e instável, da casualização, da informalização. Voltaremos novamente a este tema.

Pensar a incerteza a partir da segunda variante, como “reino perdido, ou escolha seletiva ou construção passiva” é, fazendo um paralelismo com as ideias de Proctor sobre a ignorância, dar um rosto à incerteza. Em particular, considerar formas de produção de incerteza que não são deliberadas e que não têm como objetivo enganar. Se esse objetivo de enganar existe, significa pensar a incerteza a partir da terceira variante de ignorância considerada por Proctor, ou seja, considerar formas de produção deliberada de incerteza e estratégias para ludibriar. Nesta última variante, “o foco está na ignorância, ou dúvida ou incerteza, como algo que é feito, mantido e manipulado por meio de certas artes e ciências” (Proctor e Schiebinger, 2008:15, tradução nossa). Ou, nas palavras de Barbier et al. estar perante “uma ignorância que é organizada”, “uma fabricação social da dúvida e da negação” (2021:2-4, tradução nossa). Fabricação que pode ser efetuada a partir de mecanismos como a negligência inadvertida ou deliberada, a destruição de documentos, o segredo e omissão (Barbier et al., 2021; Proctor e Schiebinger, 2008) ou ainda, através do recurso a documentos desnecessariamente complexos, como algumas apólices de seguros ou contratos de vários serviços financeiros, de telecomunicações, entre outros.

Nesta investigação vai pensar-se a incerteza a partir das duas últimas perspectivas apresentadas, centrando a atenção nas incertezas que a sociedade produz no quotidiano, nas “incertezas fabricadas” na designação de Beck e Giddens. Contudo, não há a pretensão de avaliar se essa “fabricação” é ou não intencional, pois, como assinalado por Barbier et al. (2021), é muito difícil para os cientistas sociais demonstrar a intencionalidade que precede a essa fabricação. Assim, mais do que fazer avaliações do

valor positivo ou negativo da incerteza ou avaliações do carácter intencional dos agentes, procura-se dar resposta à questão central:

- **Até que ponto as incertezas dos orçamentos familiares podem ser explicadas a partir de incertezas/ignorâncias produzidas por agentes externos às famílias?**

Com esta questão, delimita-se o âmbito de estudo e define-se um caminho orientador consentâneo com a questão inicial (A que se deve a incerteza que muitas famílias experimentam relativamente à evolução dos seus orçamentos?). A opção de foco nas incertezas/ignorâncias produzidas por agentes externos às famílias não significa que se considere que as práticas dos elementos das famílias não têm relevância para as incertezas dos orçamentos familiares, significa apenas que se considerou ser mais profícuo seguir esta perspectiva, dada a escassez de estudos nesta vertente.

Uma das formas de lidar com a incerteza e dar sentido a problemas complexos é desenvolver versões simplificadas do mundo através da eliminação de informação (Dunlop, 2017). De facto, simplificar pode ajudar a compreender fenómenos de vária natureza, mas quando no processo de simplificação se elimina informação relevante em relação ao contexto que se pretende analisar, em vez de se criar uma versão simplificada do mundo, cria-se uma versão interpretativa de uma realidade que não existe. Criar realidades que não existem pode assegurar o funcionamento de certas instituições, mas também pode promover soluções ilusórias deixando de lado problemas incómodos a que não se pretende, ou não se sabe, responder. Há evidências que as incertezas dos orçamentos familiares poderão ser um desses problemas incómodos.

### **3.1. Ignorância e bloqueios ao conhecimento da incerteza**

Diz-nos Scoones, (2019: iv, tradução nossa), que compreender a incerteza é “questionar perspectivas simples e lineares sobre a forma como se pensa a modernidade e o progresso” e entender como as incertezas surgem e como afetam diferentes pessoas. Em consonância com este entendimento, questionam-se neste capítulo algumas formas de pensamento que vigoram em torno da problemática das incertezas e que se considera estarem a promover a ignorância e a bloquear o conhecimento. Em concreto, estão em causa formas de pensamento que promovem o não reconhecimento institucional da incerteza dos orçamentos familiares e a inibição das análises em torno das origens da incerteza.

#### **3.1.1. Não reconhecimento institucional da incerteza dos orçamentos familiares**

Falar do não reconhecimento institucional da incerteza pode parecer à primeira vista não fazer grande sentido, uma vez que o fenómeno da incerteza é amplamente utilizado como argumento em várias situações. Para justificar decisões económicas e políticas, para adiar decisões, para evitar compromissos, para justificar promessas não cumpridas ou ainda, como refere Lopes (2021: 249 tradução nossa), “como um dispositivo discursivo e um motivo frequentemente invocado por atores financeiros para explicar ações anteriores que posteriormente levam a resgates bancários”. De facto, não questionamos que exista um reconhecimento institucional da incerteza em termos latos e particularmente em relação às incertezas enfrentadas pelos gestores que, como assinala Aspers (2024:2-4), se reflete numa literatura repleta de exemplos de como estes agentes devem agir e lidar com a incerteza. No entanto, quando estão em causa as incertezas dos orçamentos familiares, esse reconhecimento nem sempre existe. É como se as incertezas dos orçamentos familiares fossem tabus, ou, nas palavras de Machío (2020: 161), fossem conhecimento proibido. Apresenta-se a seguir um exemplo concreto que ilustra bem o que se pretende dizer.

Trata-se do programa, já referido na Introdução, “Planear o Orçamento Familiar” que está integrado no “Plano Nacional de Formação Financeira – Todos Contam”<sup>9</sup>. Um programa subscrito por várias instituições de relevo: Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF), Banco de Portugal (BdP) e Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM). São três instituições reguladoras de referência, de quem se espera tenham conhecimento que lhes permita fundamentar opiniões e juízos, descartando conjecturas e suposições (Druetta, 2014). Vejamos se a informação que é transmitida neste programa põe em causa a nossa convicção que muitas famílias portuguesas não podem, mesmo que queiram, planear o seu futuro com segurança e confiança, ou, se estamos perante mais um exemplo de governança e controlo social, sob o conceito designado por McGoey (2012) de “ignorância institucional estratégica”. Uma forma de ignorância que tem por objetivo manter ou romper ordens sociais e políticas e permitir que governantes e governados ignorem coisas que não sejam do seu interesse reconhecer (McGoey, 2012).

O que é o programa “Planear o Orçamento Familiar”? Em primeira instância é uma versão simplificada do mundo onde é possível às famílias planear o futuro com segurança e confiança, bastando para tal que elaborem corretamente o seu orçamento familiar. Uma versão do mundo onde todas as questões associadas ao planeamento dos orçamentos familiares podem ser controladas pelos próprios indivíduos. Presume-se, ao contrário do defendido por Maman e Rosenhek (2020), que os indivíduos no seu dia-a-dia não estão expostos à instabilidade, indeterminação e imprevisibilidade de possíveis futuros financeiros e circunstâncias económicas. Presume-se também, sob o lema “Todos Contam”, que todas as famílias conseguem fazer previsões fidedignas dos seus rendimentos e despesas futuras e que, simultaneamente, têm um nível de rendimento superior às despesas que lhes permite constituir poupanças num montante suficiente para fazer face a imprevistos (nada se diz como é que as famílias podem calcular esse montante). Ou seja, ignoram-se todos os indivíduos que não apresentam o perfil ideal para viabilizar a versão de mundo criada, uma versão baseada na ideia que vivemos numa sociedade que confere uma aura de previsibilidade aos orçamentos domésticos.

No “Planear o Orçamento Familiar” segue-se um tipo de discurso análogo ao referido por Lupton (2006), que exige ao “bom cidadão” práticas de autorregulação e de

---

<sup>9</sup> Veiculado no sítio da internet “Todos Contam – Plano Nacional de Formação Financeira” <https://www.todoscontam.pt/pt-pt/planear-o-orcamento-familiar> \_consultado em 31/08/2022.

prevenção de riscos. É atribuído ao indivíduo o ónus da responsabilidade pelo bem-estar e segurança económica, e associa-se a existência de dificuldades financeiras a más escolhas do próprio, em linha com a tendência seguida por outros programas de literacia financeira (Santos et al, 2013). Nas palavras de Maman e Rosenhek (2020), criam-se convenções que contribuem para a normalização das lógicas financeiras na vida quotidiana dos indivíduos. Alimenta-se uma ideia de funcionamento do mundo, a de que “as pessoas conseguem planear o futuro se gerirem corretamente o seu orçamento familiar”, que nos faz recordar o exemplo de senso comum<sup>10</sup> do sonho americano, dado por Chomsky e Waterstone (2021:87) “se uma pessoa trabalhar arduamente e seguir as regras, será bem-sucedida”.

Fazendo um parêntese, dá-se nota que a criação deste tipo de senso comum pode não derivar de intencionalidades por parte de quem eventualmente possa beneficiar com essas orientações, como também pode não ser evidente quem beneficia e quem perde. Relembra-se o entendimento de Merton sobre a anomia: “disjunção entre objetivos culturalmente induzidos e estrutura de oportunidades” (Merton, 1987:9, tradução nossa) que “resulta de uma ordem social em que não existe identidade entre estruturas cultural e social” (Ferreira et al., 2013:576-577).

Retomando a questão se os fundamentos do programa “Planear o Orçamento Familiar” põem em causa a nossa convicção que muitas famílias portuguesas não podem, mesmo que queiram, planear o futuro com segurança e confiança, a resposta é que não. Argumenta-se que se está na presença de um exemplo de ignorância institucional estratégica, no conceito de McGoey (2012), onde as instituições envolvidas sabem o que não se deve saber para não pôr em causa o seu próprio funcionamento e a ordem social estabelecida. As instituições associadas ao programa reconhecem que o planeamento orçamental é importante para as famílias, mas só suprimindo indivíduos e ignorando a existência de incertezas é que conseguem defender que as famílias podem planear com alguma segurança o seu orçamento familiar. O que aconteceria se instituições como o Banco de Portugal reconhecessem publicamente que é impossível para muitas famílias planear o orçamento familiar? Abrir-se-iam novas perspetivas de debate académico e político? Acredita-se que sim e que seria dada maior atenção pública às incertezas dos orçamentos familiares e ao modo como se poderiam minimizar os seus efeitos negativos.

---

<sup>10</sup> Um dos sentidos passíveis de ser atribuído ao senso comum, considera-o como “...aquilo que, num tempo e local particulares, as pessoas sabem sobre o mundo e sobre como este funciona.” (Chomsky e Waterstone, 2021:18).

Mas, não é apenas este não reconhecimento institucional das incertezas dos orçamentos das famílias que está a bloquear o seu conhecimento. Existem outras formas de pensamento instituídas que inibem as análises sobre esta problemática. Trata-se de formas de pensamento sobre as origens da incerteza e que lembram o exemplo da “paralisação das análises” sobre a crise financeira de 2008 referido por Mirowski (2013:143) “...a crise não foi culpa de ninguém, porque foi culpa de todos”.

### **3.1.2. Inibição das análises em torno das origens da incerteza**

Defende-se aqui que existem alguns tipos de discurso sobre as origens da incerteza que levam a uma inibição das análises, nomeadamente em relação às origens das incertezas dos orçamentos familiares, e que essa inibição pode levar ao desinteresse por esta temática e ao incentivo da ignorância em torno da mesma. A ignorância, como algo que representa um produto de construção social, pode ser vista como um movimento que leva o indivíduo ou atores coletivos a prestarem atenção a algumas informações e a desconsiderarem outras (Dedieu et al., 2015). Isto não significa que essa ignorância seja produzida necessariamente por estratégias conscientes, podendo ser um efeito não intencional de quem produz o conhecimento (Dedieu et al., 2015). Apresentam-se alguns exemplos, mas vamos abster-nos de avaliações de intencionalidade, uma vez que não se dispõe de informação suficiente para as efetuar.

Autores como Ulrich Beck, Anthony Giddens e Niklas Luhmann, consideram que riscos sociais, como a flexibilidade laboral e a precaridade do trabalho num mundo globalizado, decorrem de consequências imprevistas do desenvolvimento científico-tecnológico, constituindo efeitos colaterais desse desenvolvimento (Chávarro, 2018). Sem se pretender entrar em discussões sobre o que se considera desenvolvimento ou progresso, coloca-se apenas a questão: alguém conseguiu demonstrar, de facto, que as incertezas do rendimento das famílias, neste caso decorrentes da flexibilidade e precaridade do trabalho, são consequências imprevistas ou efeitos colaterais inevitáveis do desenvolvimento e não consequências previstas e que se podiam evitar? Ao que se sabe, não. Porque não conseguimos encontrar, nomeadamente ao nível académico, discussões de referência a este respeito? A resposta que se nos apresenta como mais

plausível é a de que se está perante uma linha de pensamento que paralisa a análise, que leva a que se considere que não há nada mais para explicar porque “é uma consequência imprevista e inevitável”. Uma inibição decorrente de um movimento de ignorância que leva os indivíduos a prestarem atenção a algumas informações e a desconsiderarem outras.

Também contribui para a inibição das análises sobre as origens da incerteza o facto de a temática da incerteza já ter sido abordada ao longo do tempo por inúmeros autores de referência. Cria-se a ideia que já existe um conhecimento institucionalizado, entendendo-se este por “factos da vida social para os membros da sociedade” (Garfinkel, 1967:53 cit in Aspers, 2024:11, tradução nossa), e que não são pertinentes mais análises neste âmbito. Mas, o conhecimento só é institucionalizado em determinado contexto e não é verdadeiro num sentido absoluto (Aspers, 2018). Por exemplo, existe um conhecimento institucionalizado que a incerteza pode ser reduzida através de dispositivos sociais como instituições, convenções, mimese, hábitos e rotinas (Dequech, 2003; Beckert 1996) e que, pelo contrário, a incerteza aumenta com a rutura do estabelecido, com novo conhecimento e aparecimento de novas formas de ação não antecipadas, que causam uma descontinuidade entre o passado e o futuro (Dosi e Egidi 1991; Gondim, 2007). Pode considerar-se que este conhecimento é correto, no entanto só o é em determinados contextos, pois dispositivos sociais como instituições ou convenções também podem ser fontes relevantes de incerteza e, pelo contrário, as inovações podem ser fontes de redução de incerteza.

Quando se inovou com o desenvolvimento dos seguros, reduziu-se ou aumentou-se a incerteza? Se instituições de referência defenderem que a flexibilidade no trabalho é essencial para o crescimento económico, reduz-se ou aumenta-se a incerteza? A resposta é, depende do ponto de partida e de chegada e de para quem estamos a olhar. Assim, não se podem tomar como verdades absolutas afirmações como as de Dequech (2003) para quem as inovações económicas e não económicas geram incerteza porque contribuem para transformações nas instituições tradicionais. Acompanha-se a definição de Gondim (2007) que o processo de destradicionalização consiste em transformações que ocorrem nas instituições tradicionais como o trabalho, educação ou família e que é um processo relacionado com a realização de algo “novo” e com a potencialidade de “rutura” com o estabelecido. Mas isto não significa que é a destradicionalização, *per se*, que gera incerteza ou certeza, mas o que se destradicionaliza, o tipo de alterações ou inovações implementadas e suas consequências para os diferentes atores.

Também pode estar a contribuir para a inibição das análises sobre as origens da incerteza considerar de forma generalista que os meios de comunicação social são fontes de incerteza. Nomeadamente se não for efetuada uma distinção entre o conteúdo da mensagem e o mensageiro e/ou uma distinção entre criação de incerteza, aumento de sensação de incerteza e aumento de conhecimento sobre situações de incerteza. Veja-se, por exemplo, o estudo de Druetta (2014) de avaliação do papel dos meios de comunicação na geração e repercussão da incerteza. Por um lado, Druetta reconhece que existem causas objetivas e materiais que contribuem para criar situações de incerteza, mas, por outro lado, essas causas (quem e o que as origina) não são consideradas nas análises efetuadas. Isto não significa que se discorde por completo da argumentação de Druetta e que algumas incertezas não possam ter origem nos meios de comunicação social, mas defende-se que a compreensão das origens das incertezas requer que os contornos de análise sejam assumidos em relação a contextos concretos.

Ou seja, tratar a incerteza como algo abstrato sem realidade empírica contribui para a inibição das análises, criando condições para a promoção de generalizações. Por exemplo, em relação aos meios de comunicação social contribui para a incompreensão da diferença entre a produção e a divulgação (ou ampliação) da incerteza. Se existirem muitos trabalhadores com emprego precário e os meios de comunicação divulgarem a situação, as incertezas do rendimento do trabalho aumentam ou aumenta a consciência e o conhecimento dessas incertezas? A segunda opção será certamente mais provável. Relembre-se a quantidade de mensagens incongruentes sobre a natureza e a prevenção do Covid-19 que foram veiculadas por grupos de saúde pública e especialistas de diversas áreas nos meios de comunicação que “criaram” (aspas nossas) uma incerteza generalizada sobre o vírus (Hernandez e Colaner, 2021). Colocaram-se aspas na palavra criaram porque os meios de comunicação não foram os responsáveis por criar as incertezas em relação ao vírus, o que os meios de comunicação fizeram foi aumentar a consciência e o conhecimento das populações sobre o facto de os especialistas divergirem nas suas opiniões sobre o vírus e de existirem mais dúvidas do que certezas sobre o assunto.

A procura de controle e segurança, a tentativa de “domesticar o futuro”, ou seja, aprisionar o futuro numa rede explicativa de factos conhecidos, é também apontada por autores como Gondim (2007) como uma das fontes de risco e incerteza na modernidade, com os sistemas periciais vistos como estando envolvidos na geração de incertezas de toda a ordem. Sistema pericial é um termo genérico associado às diferentes formas como

a tecnologia e a ciência se apresentam – artefactos, conhecimento, profissionais e especialistas –, entendimento em linha com a definição apresentada por Giddens de sistemas periciais como “sistemas de excelência técnica ou competência profissional” (Giddens, 1991:35 cit in Lenzi, 2006:2). A divulgação de previsões por especialistas pode originar mensagens de alarmismo com impacto nas vidas diárias das pessoas, pode causar a percepção de que existem mais incertezas do que certezas, mas o contrário também é possível. As mensagens podem ser de segurança e dar a ideia que existem mais certezas do que incertezas. Ou seja, afirmar que a procura de controle e segurança é uma das fontes de risco e incerteza é, mais uma vez, cair na generalização e contribuir para a inibição das análises sobre a origem das incertezas. Produzem-se incertezas porque se deseja e valoriza a segurança, a certeza, ou deseja-se e valoriza-se a segurança porque existem incertezas? Por outras palavras, foi o ovo ou a galinha? A resposta carece de fundamentação empírica e esta pode levar-nos a diferentes conclusões consoante a situação.

Por último, veja-se o exemplo do entendimento de Beckert de que a incerteza económica tem origem na complexidade das relações causais na economia, por não permitir que os agentes deduzam ações preferenciais nem permitir antecipar totalmente os seus efeitos reais (Beckert, 1996). Mais uma vez, estamos perante um tipo de discurso que leva à inibição porque remete para uma origem inevitável e abstrata (não se pode fazer nada) desconsiderando-se os processos sociais envolvidos na génese da incerteza e as ações que poderiam ser tomadas para a reduzir. Por exemplo, leva a que se desconsiderem os efeitos da ação de alguns agentes específicos na variação de preços, nomeadamente através de práticas especulativas. Por outro lado, como refere Lorena Gigante (2015), não existe uma correlação obrigatória entre complexidade e incerteza já que podem existir sistemas altamente complexos cuja organização permite que sejam previsíveis os seus comportamentos futuros.

Para dar passos no sentido da compreensão das dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares defende-se que é necessário desbloquear a inibição da análise em torno das origens da incerteza. Assim, no trabalho empírico desta investigação não se partiu de referenciais teóricos já estabelecidos sobre fontes de incerteza, como por exemplo a inovação (Dequech, 2003), a complexidade das relações causais na economia (Beckert, 1996) ou a mediatização (Druetta, 2014). Serão identificadas as incertezas dos orçamentos a que as famílias estão expostas no seu quotidiano e posteriormente o que lhes deu origem. A fonte de dados, como já foi mencionado, é a imprensa escrita,

enquanto mensageiro diversificado de notícias do quotidiano e não enquanto fonte de incerteza de *per se*. A imprensa como meio amplificador, mas não como produtora de incerteza. Apesar de ser uma fonte secundária, a imprensa cumpre uma função de divulgação e disseminação que justifica que se olhe para ela com uma atenção analítica.

### **3.2. Conhecimento institucionalizado e transferências de incerteza**

Uma outra forma de pensar a relação entre conhecimento institucionalizado e a incerteza é partir da perspectiva de Aspers (2018) de certeza institucionalizada: conhecimento sobre como agir com resultados previsíveis. São exemplos apresentados pelo autor de certeza institucionalizada, o direito e o trabalho científico. Pese embora o mérito do trabalho de Aspers, o facto de considerar que “Em muitos casos, a incerteza se refere a estados que não são institucionalizados” (2018:134, tradução nossa) e que a certeza pode ser institucionalizada para reduzir a incerteza (através do estabelecimento de convenções e práticas que surgem de atores que se ajustam mutuamente, ou através do estabelecimento de leis e padrões) leva, a nosso ver, a uma desvalorização das situações que põem em causa o papel da certeza institucionalizada na redução da incerteza.

Estamos a referir-nos às situações em que as formas de institucionalização da certeza conduzem a reduções de incerteza só aparentes e momentâneas e/ou a transformações de incerteza, em vez de reduções. É nosso entendimento que o que ocorre em muitas destas situações são transferências de incerteza e que estas podem assumir particular importância quando estamos a olhar para a incerteza dos orçamentos familiares. Importância que excede temas como a tão falada flexibilidade do mercado de trabalho que, como Standing (2011:15) assinala logo no primeiro capítulo do seu livro *The precariat: The new dangerous class*, passou a significar uma agenda do modelo “neoliberal” para a transferência de riscos e insegurança para os trabalhadores e suas famílias. Para ilustrar a diversidade de situações dessas transferências, vejamos dois exemplos de certezas institucionalizadas sobre o modo como os preços devem evoluir, com regras bem definidas e aparentemente não ad hoc.

O primeiro exemplo refere-se às regras de cálculo das atualizações das pensões e outras prestações sociais introduzidas em Portugal pela Lei n.º 53-B/2006: os aumentos automáticos das reformas são calculados tendo por base dois indicadores económicos,

Produto Interno Bruto (PIB) e Índice de Preços ao Consumidor (IPC) e um Indexante de Apoios Sociais (IAS). Existe uma lei e as regras são do domínio público, mas a incerteza das pessoas em relação ao modo como o valor das suas pensões vai evoluir no futuro mantém-se, mesmo que a lei não seja alterada e seja cumprida<sup>11</sup>. Existe uma certeza institucionalizada em relação às regras de cálculo, mas essa certeza reduz essencialmente as incertezas do orçamento do Estado (incerteza das despesas com pensões poderem aumentar mais do que as receitas públicas) e não as incertezas dos orçamentos dos reformados. Trata-se, nas palavras de Castel (1997:328), de uma segurança que pode ser enganosa. É defender, ao contrário do que possa parecer à primeira vista, que os reformados têm maior capacidade para acomodar incertezas em relação à evolução dos seus orçamentos do que o Estado. Mais do que estar na presença de uma situação de transformação de incerteza, está-se perante um exemplo de transferência da incerteza do orçamento do Estado para os orçamentos das famílias. Poder-se-á falar, tendo ainda em vista Aspers, de uma transferência da incerteza para o campo não institucional.

O segundo exemplo diz respeito ao modelo de *pricing*<sup>12</sup> em vigor em Portugal na generalidade dos créditos à habitação: prestações fixas com taxa de juro indexada a um referencial de mercado (Taxas Euribor a 3, 6 ou 12 meses). Existe uma certeza institucionalizada em relação às regras de cálculo, mas essa certeza só reduz as incertezas dos orçamentos das instituições financeiras, garantindo-lhes a manutenção dos níveis de lucro no futuro<sup>13</sup>. Embora se fale de prestações fixas, é impossível as famílias saberem qual o valor das prestações de crédito no medio e longo prazos e, por conseguinte, qual vai ser o custo efetivo da casa e qual vai ser o valor de rendimento de que a família vai necessitar para cumprir com os compromissos assumidos, podendo estar em causa diferenças muito elevadas. Veja-se um exemplo concreto divulgado no site Doutor Finanças<sup>14</sup>: uma família com um capital em dívida de 100.000 euros, com 300 prestações por liquidar (compromisso durante mais 25 anos) e um spread de 1,2%, tinha em março de 2022 uma despesa mensal com a prestação do crédito à habitação de 375,20€ passando a ter, em março de 2023, uma despesa mensal de 575,71€. Num ano a despesa mensal

---

<sup>11</sup> Por exemplo, em 2023 a lei não foi cumprida com a justificativa política da inflação ter atingido valores atípicos e de ser necessário salvaguardar a sustentabilidade da segurança social.

<sup>12</sup> A temática da formação dos preços, para além de importante no âmbito da Nova Sociologia Económica, assume particular relevância nesta investigação como ficará patente ao longo desta dissertação.

<sup>13</sup> Através da manutenção da margem financeira: diferença entre a taxa de juro ativa (cobrada pelos Bancos) e a taxa de juro passiva (paga pelos Bancos).

<sup>14</sup> <https://www.doutorfinancas.pt/creditos/euribor-qual-o-impacto-na-minha-prestacao/> consulta em 17/10/2023

aumentou 200,51€, o que significa um aumento de 53%. O risco de variação das taxas de juro de mercado é transferido das instituições financeiras para as famílias, ou seja, como no exemplo anterior, aceita-se como certo um modelo de *pricing* que implicitamente traduz a ideia que as famílias que recorrem ao crédito à habitação têm maior capacidade para acomodar as incertezas do mercado financeiro do que as próprias instituições financeiras.

São várias as vozes que se têm insurgido ao longo do tempo contra a certeza institucionalizada da flexibilidade laboral e contra a agenda do modelo “neoliberal” de transferência de riscos e insegurança para os trabalhadores e suas famílias (Castel, 1997; Mirowski, 2013; Standing, 2011). Alguém acredita que os orçamentos da generalidade das famílias têm maior capacidade para acomodar as incertezas económicas do que os orçamentos de grandes empresas ou do Estado? Em relação à distribuição dos riscos nas empresas, relembremos o entendimento de Hicks e Knight, dois economistas influentes do século XX, de que são os empresários que assumem a responsabilidade da incerteza, ou seja, a responsabilidade do sucesso ou do fracasso. Para ambos, os empresários representam um grupo de alguns, que têm de suportar quaisquer incertezas remanescentes, para que muitos vivam uma vida rotineira e recebam uma remuneração garantida à priori, que não depende diretamente do sucesso da empresa apesar das mudanças dinâmicas (Hirsch, 2021; Mello, 2004). Ao que se sabe, estes autores não aceitavam a possibilidade de existirem transferências de incertezas/riscos para atores que cooperam diretamente com as empresas, como é o caso dos trabalhadores, nem a possibilidade dessas transferências serem efetuadas para atores que não dispusessem de meios especiais de redução de riscos (como sejam as seguradoras). Muitas das experiências de trabalho contemporâneas refletem transferências de incertezas/riscos das empresas para os trabalhadores. Por exemplo, as empresas que optam por políticas salariais com uma parte importante da remuneração indexada aos resultados da empresa estão a transferir para os trabalhadores a incerteza dos resultados e não apenas a motivar os trabalhadores. Veremos nesta dissertação como as transferências de incertezas/riscos podem ajudar a compreender as dinâmicas das incertezas dos orçamentos das famílias, nomeadamente numa perspetiva de problema de poder.

## **4. Incerteza, vulnerabilidade e dinâmicas das economias capitalistas**

Na primeira parte deste capítulo discute-se incerteza e vulnerabilidade. Autores como Marandola e Hogan (2006) defendem que a incerteza se tornou num elemento chave para o entendimento dos novos arranjos sociais e que a vulnerabilidade surge como um conceito promissor para operacionalizar essa compreensão. No entanto, o modo como essa operacionalização pode ser feita, nomeadamente no que concerne às incertezas dos orçamentos familiares, não nos parece estar claro. De facto, pese embora Marandola e Hogan se refiram à capacidade de resposta de absorção do impacto do risco/perigo (um dos principais elementos componentes da vulnerabilidade) e apresentem uma reflexão sobre vários olhares sobre a vulnerabilidade, a questão sobre como este conceito pode auxiliar na compreensão da incerteza e dos novos arranjos sociais não parece estar esclarecida. Na segunda parte do capítulo, como complemento, aborda-se a temática da incerteza como condição de algumas dinâmicas das economias capitalistas.

### **4.1. Incerteza e vulnerabilidade**

Coexistem várias definições do conceito de vulnerabilidade, consoante o referencial teórico e o tipo de abordagem, desde a definição de Beck, que se baseia na teoria do risco, à de Foucault, que parte da perspectiva da governamentalidade, a definições que se baseiam nas consequências da cultura do medo ou na tradição dos estudos de desastres (Misztal, 2011: 41). Em termos gerais, há quem considere que as reflexões em torno da vulnerabilidade se dividem em duas correntes, uma que reflete sobre a “vulnerabilidade ontológica” (partilhada por todos os seres humanos) e uma que reflete sobre a “vulnerabilidade social” ou “situacional”, gerada em determinadas situações específicas de injustiça ou opressão (Liedo, 2021), que surge como produto das desigualdades sociais (Misztal, 2011:5). Esta última corrente está associada à identificação do conjunto de limitações ou desvantagens que as pessoas enfrentam para aceder e usar os ativos distribuídos na sociedade, ou dito de outra forma, está associada à identificação das limitações ou desvantagens das pessoas no acesso às oportunidades para melhorar a sua situação de bem-estar ou impedir a sua deterioração (González, 2009; Kaztman, 2000).

*“A diversidade de definições e abordagens limita qualquer compreensão clara e comum do fenômeno da vulnerabilidade na sociologia, onde pesquisadores que trabalham dentro de várias tradições teóricas tendem não apenas a definir o conceito de maneira diferente, mas também a destacar diferentes categorias de pessoas e diferentes grupos como vulneráveis.” (Misztal, 2011:4)*

Dada a complexidade desta temática e a pluralidade de perspectivas em torno da mesma, Misztal (2011), no seu livro “The Challenges of Vulnerability”, defende uma concepção agregada de vulnerabilidade. Concepção que permite o estudo da vulnerabilidade como um fenômeno multidimensional, sem uma definição prévia dos critérios pelos quais um indivíduo ou um grupo pode ser identificado como vulnerável (porque deixa que estes critérios sejam definidos no contexto e objetivos específicos da pesquisa). Nesta concepção, a construção da vulnerabilidade é enquadrada em três formas de vulnerabilidade, ou seja, em três classes de parâmetros analíticos:

- (i) Dependência dos Outros - a vulnerabilidade difere de acordo com a “capacidade de alcançar e manter um equilíbrio entre autonomia e dependência”;
- (ii) Imprevisibilidade do Futuro - a vulnerabilidade difere de acordo com a “imprevisibilidade da experiência e ação humanas” e “revela-se na incerteza e no medo do futuro”;
- (iii) Irreversibilidade do Passado - a vulnerabilidade difere de acordo com eventos passados que continuam no presente a “minar os relacionamentos e o bem-estar” (Misztal, 2011:8 e 49-50).

Esta abordagem de Misztal permite enquadrar diretamente a problemática das incertezas dos orçamentos familiares, enquanto “imprevisibilidade do futuro” económico, como uma forma de vulnerabilidade. Contudo, as incertezas dos orçamentos familiares também se podem relacionar com as outras duas formas de vulnerabilidade. Por exemplo, o orçamento de uma família é particularmente vulnerável a outros se for fortemente afetado pelas ações e escolhas dos outros e, como Misztal (2011:56) assinala, o risco da dependência surge quando o relacionamento incorpora um equilíbrio assimétrico de poder. Quanto à terceira forma de vulnerabilidade, o orçamento de uma família pode estar vulnerável a “ações passadas que desencadeiam processos que não podem ser revertidos ou “desfeitos” (Misztal, 2011:95), por exemplo, através da subscrição de um serviço com um longo período de fidelização.

Por outro lado, Castel (1997) considera três “zonas” de gradação da coesão social: (i) zona de integração (trabalho estável/inserção relacional sólida); (ii) zona de desfiliação (ausência de participação em alguma atividade produtiva e isolamento relacional) e (iii) zona intermédia (insegura, que conjuga a precariedade do trabalho e a fragilidade dos suportes de proximidade). Se tivermos em consideração estas três “zonas” e o pressuposto que a vulnerabilidade é esta zona intermédia, uma zona instável (Castel, 1997: 13; Castel 2014), então, pode considerar-se que as incertezas dos orçamentos familiares podem ser vistas como uma forma de vulnerabilidade da estabilidade da coesão social. Voltaremos ao conceito de Castel sobre esta zona intermédia no ponto 4.2.

Por uma questão de foco, a reflexão que se segue será limitada à questão de como o conceito de vulnerabilidade pode ajudar a compreender as incertezas dos orçamentos familiares. Assumindo a influência de Misztal e Castel, a discussão vai centrar-se em torno de duas temáticas, ao que se sabe pouco abordadas: (i) desigualdades nas incertezas e vulnerabilidades e (ii) oportunidades de confiança e de engano.

#### **4.1.1. Desigualdades nas incertezas e vulnerabilidades**

As famílias enfrentam um futuro incerto que representa tanto possibilidades ilimitadas quanto uma ameaça permanente à sua situação económica (Beckert, 2014), estando expostas a incertezas quer do lado dos rendimentos quer do lado das despesas. A vulnerabilidade não depende de forma linear das ameaças dessas incertezas, existindo consenso em relação ao facto de a vulnerabilidade não ser uma simples consequência da exposição aos perigos, mas o resultado das condições de desigualdade social que antecedem esses eventos (Mendes, 2018).

Em linha com Guy Standing (cit in Baranowski, 2017), defende-se que se deve adotar um amplo entendimento de desigualdade o que significa ter também em consideração aspetos como a desigualdade da segurança e dos sentimentos de certeza, e não apenas uma visão limitada ao aspeto económico. Em relação às famílias, por exemplo, mesmo que não exista desigualdade no valor do rendimento pode existir desigualdade na incerteza face a esse rendimento. Se tivermos dois casais com o mesmo nível de rendimento, mas em que um é constituído por funcionários públicos e o outro não, temos uma desigualdade de (in)certeza em relação à manutenção do rendimento.

Muitos dos que trabalham no sector privado sabem que a segurança do seu emprego depende de pressões e flutuações de mercado que não afetam tanto os trabalhadores do sector público, estando, deste ponto de vista, socialmente mais vulneráveis. Neste caso, a condição de desigualdade social relevante advém do tipo de entidade patronal, ou melhor, do tipo de regras com que se rege a relação de trabalho. No sector privado, a vulnerabilidade à imprevisibilidade do futuro da empresa pode, pelo menos em parte, ser transferida para os trabalhadores quase de forma linear (por exemplo através de contratos de trabalho precários), enquanto que no sector público essa transferência é tipicamente menos usual.

Para Misztal (2011:75), as pessoas diferem na sua vulnerabilidade à imprevisibilidade, principalmente porque varia a confiabilidade das suas redes de apoio social e também porque varia o grau de bem-estar do mercado de trabalho. Neste contexto, num primeiro plano, Misztal identifica em termos de relevância o risco de perda de rendimento e a fragilidade e incerteza dos vínculos de apoio social, e, num plano secundário, causas como os riscos de criminalidade, acidentes, poluição ambiental, terrorismo, epidemias ou desastres naturais (Misztal, 2011:77). Embora Misztal se tenha centrado na busca de remédios para a vulnerabilidade enraizada na imprevisibilidade do destino socioeconómico, é omissa em relação à importância que o risco de aumento das despesas pode ter como causa da vulnerabilidade (toda a ênfase é colocada no risco de perda de rendimento) e também é omissa em relação às transferências, entre os vários agentes, deste tipo de vulnerabilidade.

Chama-se aqui a atenção para o facto da vulnerabilidade dos orçamentos familiares precisar de ser compreendida no contexto da relação entre rendimentos e despesas, portanto entre risco de perda de rendimento e risco de aumento das despesas. Por outro lado, a vulnerabilidade do emprego de hoje, por exemplo, não precisa apenas de ser compreendida no contexto da individualização como refere Misztal (2011:83), precisa também de ser compreendida no contexto das transferências das imprevisibilidades económicas e/ou de outras formas de vulnerabilidade. Por exemplo, contratos de trabalho temporário possibilitam que as empresas não só transfiram a vulnerabilidade à imprevisibilidade económica para os trabalhadores como também reduzam as suas desvantagens face às duas outras formas de vulnerabilidade apontadas por Misztal, uma vez que diminui a sua “dependência do outro” e diminui o seu condicionamento à “irreversibilidade da ação”.

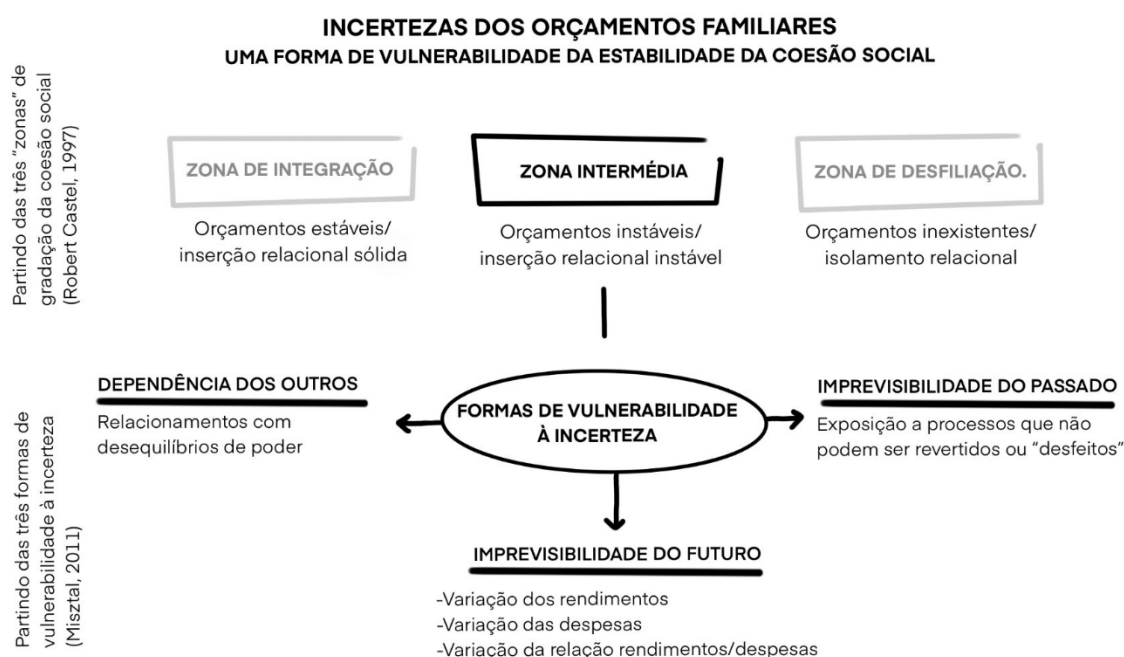
Desigualdades na capacidade de transferência de incertezas económicas para terceiros repercutem-se em desigualdades na vulnerabilidade. Quando pensamos em incertezas económicas, a imprevisibilidade da esfera privada não é apenas acelerada por uma nova liberdade sem precedentes trazida pelo processo de individualização, como menciona Myszal (2011:84), é também acelerada por processos de transferência de incertezas/riscos entre os diferentes agentes. O reconhecimento da existência destes processos de transferência pode ser visto como um passo relevante para o desenvolvimento de argumentos a favor da ideia de que algumas vulnerabilidades socialmente construídas podem ser reduzidas. Ou, pelo menos, distribuídas de forma mais adequada tendo em atenção as condições de desigualdade social que as antecedem. Mas, como é que essas condições de desigualdade podem ser avaliadas?

Janssen e Ostrom (2006) chamaram a atenção para a importância do diálogo entre os três conceitos “vulnerabilidade”, “adaptação” e “resiliência”. Pese embora estes autores se estivessem a referir essencialmente ao estudo das dimensões humanas num contexto de discussão dos perigos e riscos de mudanças globais, nomeadamente ambientais, considera-se oportuno incluir nesta reflexão sobre incerteza e vulnerabilidade os domínios de adaptação e resiliência. Quando a capacidade de adaptação a novas situações e desafios é efetiva, o resultado é a resiliência (Campbell e Hall, 2017:11). Trata-se de um conceito central utilizado por ecologistas que enfatiza dinâmicas não lineares, limites e incerteza (Janssen e Ostrom, 2006) e, como afirma Holling (1973:17 cit in Janssen e Ostrom, 2006), que determina a persistência e constitui uma medida da capacidade para absorver mudanças e ainda persistir. Assim, o diálogo entre os conceitos de vulnerabilidade, adaptação e resiliência conduz a olhar para as desigualdades das famílias a partir da sua resiliência financeira, tendo como referência a definição apresentada por McKnight e Rucci (2020): capacidade para lidar com choques negativos de receitas ou despesas, ou de se recuperar rapidamente de períodos de adversidade financeira. Por outro lado, é necessário ter também em atenção que os objetivos desta investigação conduzem a olhar para as desigualdades das famílias a partir do tipo de práticas a que estão expostas e para as desigualdades criadas pelas transferências de incerteza.

Uma vez que não se encontraram referenciais na literatura que dessem uma resposta clara à questão “para que tipo de desigualdades das vulnerabilidades das famílias às incertezas faz sentido olhar?”, deixaremos este ponto em aberto para depois da

discussão dos resultados do trabalho empírico. Pode-se no entanto ilustrar desde já, Figura 2, como as incertezas dos orçamentos familiares, enquanto forma de vulnerabilidade da estabilidade da coesão social, se podem relacionar com a zona intermédia caracterizada por Castel e com as três formas de vulnerabilidade de Misztal.

**Figura 2: Zona Intermédia de gradação da coesão social e formas de vulnerabilidade à incerteza**



*Elaboração própria*

#### 4.1.2. Oportunidades de confiança e de engano

Nas sociedades ditas primitivas, segundo Marques (2003:21), a confiança não existe como lubrificante da relação social porque é a própria relação social; a confiança não existe porque não é pensada, porque é um pressuposto relacional. Quanto à

desconfiança, o autor diz-nos também que “... não é uma possibilidade de previsão de comportamentos futuros, mas o produto de séries de relações sociais sucessivas”, o que reforça a pertinência da sua afirmação provocatória de que “não é a confiança que se constitui em elemento civilizacional, mas a desconfiança”. Assim, pensar a relação entre incerteza, vulnerabilidade e confiança implica necessariamente que se tenha em consideração a desconfiança, o engano.

A confiança é uma hipótese sobre a conduta futura e pode degenerar em desconfiança com a experiência que se vai tendo em relação ao comportamento daqueles em que depositamos confiança (Leandro et al, 2017). Tipicamente, a confiança é definida como uma expectativa positiva em relação ao comportamento de outra pessoa, mas também pode ser definida a partir dos benefícios que oferece (cooperação, ordem social, ...), a partir das disposições daqueles que confiam (afetiva, calculista, ...) ou ainda a partir da relação entre o confiante e o supostamente confiável (dependente, recíproco, contratual, ...) (Barbalet, 2009). Embora existam diferentes perspetivas em torno do conceito de confiança, a maioria delas vê a confiança como a principal forma de superar a vulnerabilidade ou o risco (Misztal, 2011:119) e como uma estratégia para superar a incerteza (Barbalet, 2009).

Os mecanismos referidos por Misztal para reduzir a vulnerabilidade estão precisamente relacionados com a criação de oportunidades de confiança, sendo o ato de prometer assinalado como uma precaução contra a incerteza e a vulnerabilidade à imprevisibilidade (Misztal, 2011:117-128). Contudo, como também assinalado por Misztal, em situações de dependência assimétrica em vez de oportunidades de confiança podem ser construídas oportunidades de engano, o que significa que podemos estar perante situações em que as promessas podem não ser cumpridas. Como referem Leandro et al (2017:216), “confiança é fé, fidelidade, mas também mentira, dissimulação, segredo ...faz-nos entrar no domínio dos *a priori*”, no domínio do velado e do disfarçado, no domínio das possibilidades de manipulação, no domínio da incerteza e do risco.

Sem entrar na discussão se a confiança inclui apenas relações de dependência assimétrica, como defende Barbalet (2009), considera-se que quando estão em causa relações económicas entre as famílias e as empresas e/ou o Estado esta dependência assimétrica aplica-se. Estão presentes interesses distintos, muitas vezes antagónicos, e desigualdades de dimensão. Assim, e dado o nosso interesse na compreensão das práticas que podem explicar algumas das incertezas que as famílias enfrentam, no trabalho

empírico as práticas de engano e de incumprimento serão tidas em consideração. Relembrando o conceito das certezas institucionalizadas de Aspers, dir-se-á que o engano e o incumprimento colocam em causa essas certezas.

## **4.2. Incerteza como condição das dinâmicas das economias capitalistas**

Sendo o capitalismo, como refere Beckert (2014), uma ordem económica e social orientada para o futuro, um futuro aberto e incerto, as dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares não se podem dissociar das dinâmicas de consumo, rendimento e endividamento.

### **Dinâmicas de consumo**

É quase imediata a associação do capitalismo a dinâmicas de incentivo ao consumo, nomeadamente através de processos de inovação de produtos e serviços e de retóricas com mensagens tentadoras de um mundo melhor. Estas dinâmicas evidenciam o processo destacado por Joseph Schumpeter de expansão automática de necessidades emergentes e criadas, num movimento contínuo de alcance de novos padrões de vida em que o estado de saciedade é inatingível (Santos et al, 2013). Como também refere Beckert (2014), no modelo capitalista é necessário que exista uma procura contínua por novos produtos e serviços para que o sistema se mantenha em movimento e possam ser gerados lucros. A família é a instituição que se encontra no centro da cultura de consumo, sendo através dos seus elementos a destinatária da maioria das mensagens consumistas (Zorrilla, 1990 cit in Santos, 1993).

Muito se tem refletido sobre análises económicas que procuram justificar a racionalidade das decisões de consumo (considerando-o como um problema de maximização de utilidade individual), análises de comportamento do consumidor que procuram explicar os múltiplos fatores que podem influenciar as decisões de consumo, análises em torno da sociologia do consumo onde se exploram questões como o condicionamento das práticas de consumo pela cultura ou classe social, ou ainda análises de dicotomias como liberdade de escolha *versus* responsabilidade ou hábitos práticos

*versus* reflexivos.<sup>15</sup> Pelo contrário, ao que se sabe, são escassas as reflexões sobre as incertezas das famílias em relação às suas necessidades futuras de consumo e ao seu impacto nos orçamentos familiares. Encontram-se sobretudo referências à incerteza intertemporal, entre consumir no presente ou consumir no futuro, que é uma temática distinta.

Quando se investigam as necessidades humanas há autores que distinguem os conceitos *needs* (necessidades) e *satisfiers*, considerando que o que é culturalmente determinado, e que varia ao longo do tempo e entre culturas, não são as necessidades humanas fundamentais, mas os *satisfiers* que permitem satisfazer essas necessidades (Pereirinha et al., 2020: 20-21). Por exemplo, a necessidade de as pessoas comunicarem entre si pode atualmente ser satisfeita através de bens e serviços como o telemóvel e a rede de internet, que se tornaram indispensáveis à vida em sociedade para um número alargado de pessoas. Essa dependência dos *satisfiers* torna as famílias mais vulneráveis do ponto de vista das despesas. Neste contexto, é redutor olhar para o consumo como um problema de otimização sujeito a restrições ou como um resultado de más ou boas escolhas individuais ou coletivas. Defende-se que faz sentido olhar o consumo do lado dos *satisfiers*, culturalmente determinados e variáveis ao longo do tempo, ou seja, considerar o consumo enquanto resultado incerto, variável não passível de prever, e como problema de inflexibilidade, não passível de evitar, ou seja, de carácter obrigatório. Note-se ainda que a acessibilidade de alguns *satisfiers*, o facto de estes serem baratos, também ajuda a explicar a sua generalização e indispensabilidade.

A pertinência de se considerar o consumo como um resultado incerto, olhar para as incertezas do consumo e não para o consumo sob incerteza, advém do facto de se considerar que muitas famílias não conseguem prever o custo económico (quantidade e preço que se refletirá nas despesas da família) dos *satisfiers*, quer pelo surgimento constante de “novidades”, quer pela possibilidade de ocorrência de imprevistos de vária natureza (ida ao médico, substituição de um eletrodoméstico, infração de trânsito, alteração da estrutura familiar...), quer ainda pela possibilidade de aumento dos preços de vários bens e serviços. Esta imprevisibilidade face ao futuro está de certa forma ilustrada no resultado das análises efetuadas por Gorbachev (2011), sobre a volatilidade

---

<sup>15</sup> Para uma comparação entre estes vários tipos de abordagem sugerem-se, por exemplo, os trabalhos de Santos et al (2013), de Silva (2010) e de López de Ayala (2004).

do consumo de famílias americanas, em que mais de 90% da volatilidade do consumo dessas famílias se deve a variações imprevisíveis.

A pertinência de também se olhar para o consumo como um problema de inflexibilidade resulta do facto de se considerar que nos atuais padrões de vida em sociedade, uma parte importante dos *satisfiers* de muitas famílias são “obrigatórios”, não podendo ser facilmente evitados. Ou seja, partindo do conceito das denominadas “necessidades incompressíveis do ser humano”, terminologia associada a teorias do salário de subsistência e ao conceito de pobreza absoluta (Pereirinha *et al.*, 2020:23), considera-se a existência de *satisfiers incompressíveis da vida em sociedade*, que são culturalmente determinados e “impostos”. A este propósito, relembramos as afirmações de Bauman (2008:170 cit in Cruz e Lopes, 2009) de que o consumo é obrigatório, de que existe punição para os não consumidores (atualmente correspondem aos novos pobres) e de que o ato de consumir é a obrigação social mais importante. Este problema da inflexibilidade do consumo não seria um problema para as famílias se as dinâmicas de rendimento anulassem os seus efeitos. Se isso não ocorrer e se as famílias não puderem encontrar soluções de redução do consumo, os efeitos das incertezas de rendimento serão ainda mais penalizantes. Como refere Gorbachev (2011), se as pessoas puderem encontrar maneiras de reduzir o consumo, as incertezas de rendimento podem não se traduzir em perdas de bem-estar.

## Dinâmicas de rendimento

Num estudo realizado por Feigenbaum e Li (2015), tendo como foco a evolução ao longo de um período de tempo do rendimento familiar de americanos (não ao longo do ciclo de vida), identificou-se uma tendência pronunciada de aumento da incerteza em vários horizontes futuros até 10 anos, em contraste com a diminuição da volatilidade nos valores agregados do rendimento. Por exemplo, para um horizonte de dois anos, os resultados indicam que a incerteza do rendimento das famílias (rendimento não de capital) aumentou cerca de 40% entre 1971 e 2002 (Feigenbaum e Li, 2015).

A incerteza do rendimento de muitas famílias não se pode dissociar das incertezas do rendimento que provem do trabalho sendo este a principal fonte de rendimento da maioria das pessoas (Eurofound, 2015). As dinâmicas do capitalismo, como a alteração dos sistemas produtivos e a mudança das relações laborais, em que o crescimento e o

desenvolvimento dependem da competitividade e da produtividade, conduzem inevitavelmente à temática da flexibilização do mercado de trabalho (Sánchez e Castro, 2018; Standing, 2013). Flexibilizar o mercado de trabalho significa flexibilizar a oferta e a procura de trabalho em condições que facilitam a contratação temporal ou à tarefa (De la Garza, 2000 cit in Sánchez e Castro, 2018). Não sendo aqui o lugar para se refletir sobre questões já muito abordadas pela sociologia do trabalho, é inevitável assinalar que se trata de uma problemática que não pode ser ignorada.

É verdade que já existiram tempos em que a estabilidade laboral era a pedra de toque da produtividade. No Portugal dos anos 50, grandes empresas como a CUF procuravam não apenas assegurar a permanência dos seus trabalhadores, dando-lhes creches, formações, etc., como garantir que os filhos desses trabalhadores pudessem, mais tarde, trabalhar nas mesmas fábricas. Mas, também é verdade que nos tempos atuais, como referem Sánchez e Castro (2018), as garantias de proteção laboral, a estabilidade, o salário, a antiguidade, tendem a ser vistos como obstáculos aos objetivos de competitividade e produtividade de muitas empresas. Daí o interesse, de alguns, no aumento da flexibilidade do mercado de trabalho, que significa uma transferência de riscos e insegurança da empresa para os trabalhadores e suas famílias (Standing, 2013), facto que reforça uma vez mais o já referido em relação à relevância das transferências da incerteza. O aumento da flexibilidade do mercado de trabalho, ao conviver com o problema da inflexibilidade do consumo, significa que do lado do rendimento estão a ser eliminadas relações de compromisso para com as famílias, enquanto que do lado das despesas, estão a ser reforçadas as relações de compromisso por parte das famílias.

## Dinâmicas de endividamento

O endividamento, tal como o investimento, está inerentemente ligado ao futuro e orienta a atividade económica na direção da mudança dinâmica, na direção de um futuro diferente do presente (Beckert, 2014). O capitalismo, enquanto economia baseada no crédito, depende do crescimento económico, ou seja, do crescimento do dinheiro (Beckert, 2014). A economia convencional concebe o crédito como mero instrumento para a manutenção de um padrão de consumo estável durante o ciclo de vida, considerando racional usufruir de níveis de consumo superiores ao rendimento disponível através do recurso ao crédito ou às poupanças (Santos et al, 2013).

De facto, o crédito pode permitir a muitas famílias, por exemplo, resolver o problema da habitação ou melhorar o seu conforto e qualidade de vida (Frade et al., 2008). Mas, em termos orçamentais, supõe-se que um indivíduo que recorre ao crédito tenha um rendimento futuro que lhe permita fazer face às suas necessidades e também conseguir reembolsar o crédito mais os juros, o que nem sempre acontece. Mesmo em situações de não sobreendividamento<sup>16</sup> existe, como salientado por Frade et al., um desfasamento temporal entre o planeamento do reembolso do crédito, de longo prazo no crédito à habitação, e a imprevisibilidade do rendimento para além do curto ou médio prazo. A esta imprevisibilidade do rendimento futuro, incerteza quanto à capacidade financeira para pagar a prestação do crédito, junta-se, nos já mencionados contratos com regime de taxa de juro indexada a um referencial de mercado, a dinâmica da incerteza do custo do crédito. Está-se perante um bom exemplo de vulnerabilidade enraizada na imprevisibilidade do destino socioeconómico, como diria Misztal, onde para além do risco de diminuição de rendimento é relevante o risco de aumento da despesa.

#### **4.2.1. Desestabilização dos estáveis**

O título deste ponto corresponde a um dos três principais fenómenos indesejáveis distinguidos por Castel (1997: 344): “desestabilização dos estáveis”; “instalação da precariedade” e “deficit de lugares”. Embora a “instalação da precariedade” e o “deficit de lugares” também possam ser fenómenos relevantes quando a temática são as incertezas dos orçamentos familiares, destaca-se o fenómeno “desestabilização dos estáveis” que corresponde à zona de vulnerabilidade, zona intermédia, já referida no ponto 4.1.

Como refere Castel, a zona de vulnerabilidade pode dilatar-se e ganhar terreno à zona de integração e alimentar a zona de desfiliação, e os indivíduos que lá se encontram posicionados é como se estivessem numa situação de flutuação na estrutura social, sem encontrarem nenhum lugar designado. Embora Castel veja este fenómeno da “desestabilização dos estáveis” apenas do ângulo do trabalho, ou seja, do ângulo do rendimento proveniente do trabalho, no nosso entender, esta zona de vulnerabilidade deve ser vista de forma mais abrangente. Como uma zona instável que conjuga várias dinâmicas de incertezas dos orçamentos familiares, associadas aos rendimentos, às

---

<sup>16</sup> Por sobreendividamento designa-se a incapacidade estrutural ou duradoura de um indivíduo conseguir pagar o conjunto das suas dívidas não profissionais (Frade et al., 2008).

despesas e à relação entre rendimentos e despesas. Sem por em causa a importância do rendimento do trabalho, considera-se que é também importante não limitar as dinâmicas das incertezas do rendimento ao fenómeno da precariedade do trabalho (temos, por exemplo, incertezas do rendimento quando este está indexado a parâmetros de crescimento do PIB ou ao volume de vendas das empresas). Embora Castel não considere que as despesas das famílias também podem ser um elemento relevante de desestabilização, a sua descrição do fenómeno: “Uma parte da classe trabalhadora integrada e dos assalariados da pequena classe média corre o perigo de cair” (Castel, 1997:344), ilustra bem o segmento que esteve em mente quando se decidiu abordar o tema das incertezas dos orçamentos familiares.

Trata-se de famílias com orçamentos estáveis que se podem desestabilizar a qualquer momento. Famílias que aparentemente se encontram na zona de coesão social denominada por Castel (1997:12-13) de zona de integração, mas que na realidade se encontram, ou sentem que se encontram, na zona de vulnerabilidade, podendo a qualquer momento passar para a zona de desfiliação. Seja pela perda de rendimento e/ou pelo aumento de despesas. Famílias geralmente esquecidas nos estudos porque a instalação da precariedade nos seus orçamentos ainda não é visível. Famílias compostas por indivíduos com um emprego contínuo, que não são pobres nem ricos, que não se distinguem pela idade, género ou profissão e que aparentemente estão estáveis do ponto de vista económico. Tendo em atenção as conclusões do estudo efetuado por Liberda et al. (2003), de que na generalidade dos países da União Europeia, incluindo Portugal, a incerteza do rendimento permanente é muito elevada nos agregados com indivíduos com curso superior e não nos agregados com nível de educação profissional primária e básica, os “(in)estáveis” de que se está a falar podem ser licenciados ou ter outro grau académico superior. Em comum, vivenciam incertezas em relação aos seus orçamentos futuros que se podem caracterizar de forma semelhante à que Castel (1997:344-345) atribuiu ao emprego descontínuo, precário: “nebulosa de situações instáveis e frágeis, de contornos incertos” que não permitem projeções de futuro e impõem “uma cultura do aleatório”. A seguinte afirmação de Bourdieu segue a mesma linha:

*“Pude, com efeito, estabelecer empiricamente que, aquém de um certo limiar de segurança económica, assegurado pela estabilidade do emprego e a posse de um mínimo de rendimentos regulares, os agentes económicos não conseguem conceber nem realizar a maior parte dos comportamentos que implicam um esforço para dominar o futuro, como a gestão calculada no tempo dos recursos, a poupança, o recurso ao crédito ou o controle de fecundidade” (Bourdieu, 2004:21-22).*

Reitera-se mais uma vez que a segurança económica não deve ser avaliada apenas pela estabilidade do emprego e pela posse de um mínimo de rendimentos regulares, deve ter-se também em atenção o lado da regularidade das despesas.

## 5. Perspetivas de análise

Vários estudos têm considerado a incerteza como um objeto de avaliação, e não como uma experiência cognitiva, nomeadamente através de uma perspetiva de análise das incertezas a partir de dimensões temporais (Chan, 2016, Bhaumik e Nugent, 2005, Hernandez e Colaner, 2021, Sánchez-Mira e Bernardi 2021). Considerar o tempo desta forma conduz a um quadro analítico em que o próprio tempo faz parte do fenómeno em estudo e conduz a novas formas de olhar para as incertezas. A dimensão temporal, uma das três dimensões de sentido sugeridas por Luhmann (temporal, social e objetiva/coisal), é uma forma de redução da complexidade dos sistemas e diz respeito à diferença entre o passado e o futuro a partir de um evento presente (Guedes e Storch, 2020). Neste contexto, fez-nos sentido recorrer às dimensões temporais para distinguir os tipos de incerteza e às regularidades para avaliar as dinâmicas a elas associadas.

Adicionalmente, uma vez que se pretende avaliar até que ponto as incertezas dos orçamentos familiares podem ser explicadas a partir de incertezas/ignorâncias produzidas por agentes externos às famílias, é também fundamental olhar para as práticas que podem estar associadas à produção dessas incertezas.

### 5.1. Tempo e regularidades como dimensões de análise da incerteza

A dimensão *orientação temporal* permite distinguir entre incertezas relacionadas com o curto prazo ou com o longo prazo (Bhaumik e Nugent, 2005, Sánchez-Mira e Bernardi, 2021) e a dimensão *duração temporal*, distinguir entre incertezas temporárias, em torno de um evento de duração limitada, e incertezas permanentes, que se estendem ao longo do tempo (Chan, 2016, Sánchez-Mira e Bernardi 2021, Hernandez e Colaner, 2021)<sup>17</sup>.

Embora estejam em causa distinções analíticas que de alguma forma se sobrepõem e interagem uma com a outra, como salientam Sánchez-Mira e Bernardi (2021), a análise é enriquecida se forem ambas consideradas. De facto, foram estas duas dimensões que

---

<sup>17</sup> Incertezas transitórias e incertezas crônicas na terminologia de Brashers (2001 cit in Sánchez-Mira e Bernardi, 2021).

permitiram a estes autores, num estudo realizado sobre a Pandemia Covid 19, constatar a natureza elástica da incerteza (passar de uma condição temporária para uma condição permanente ou crónica) e também a sua natureza telescópica (passar do presente imediato para horizontes de longo prazo).

À semelhança do trabalho desenvolvido por Sánchez-Mira e Bernardi (2021), sem partir de quadros temporais rígidos, a análise dos dados empíricos recolhidos nesta investigação inclui a distinção entre incertezas permanentes e temporárias (dimensão duração) e entre incertezas de longo prazo e incertezas de curto e médio prazos (dimensão orientação). Consideram-se incertezas permanentes as que se mantêm ao longo de meses de forma contínua e sem fim certo e como incertezas temporárias as que se mantêm durante um curto período de tempo (Hernandez e Colaner, 2021). À semelhança do efetuado por autores como Sánchez-Mira (2021) ou Bhaumik e Nugent (2005), não foi adotada nenhuma escala temporal standard e transversal para distinguir entre incertezas de longo prazo e incertezas de curto e médio prazo, atendendo à diversidade de situações em causa. Assim, tipicamente, considera-se como presente um horizonte temporal até 12 meses e como longo prazo horizontes temporais superiores.

Complementarmente, salienta-se também a análise das regularidades como elemento fundamental para se compreenderem as dinâmicas (Alaminos e Alaminos-Fernández, 2021 e Leccardi, 2005). Embora “a procura da regularidade, do previsível, contenha profundamente a redução da dúvida” (Alaminos e Alaminos-Fernández, 2021:77, tradução nossa), argumenta-se que a procura da regularidade, do previsível também pode conduzir à confirmação da existência da dúvida, da incerteza. Ou seja, olhar para as regularidades, para os padrões de continuidade das incertezas é, no fundo, procurar as certezas do incerto. Na verdade, pode tratar-se de um paradoxo inevitável: para que algo possa ser reconhecido como incerto, esse algo tem de se manter incerto por um determinado tempo, ou dito de outra forma, o seu carácter incerto tem de ser certo. Neste contexto, procura-se responder nesta investigação às questões: Até que ponto as dinâmicas das incertezas dos orçamentos das famílias são previsíveis e estão associadas a regularidades e padrões estáveis ao longo do tempo? Existem diferenças entre as dinâmicas das despesas e dos rendimentos?

Sabendo-se que muitas famílias se debatem com uma realidade de vida orçamental que requer a conjugação, por exemplo, de vínculos de trabalho de curto prazo (incertezas de rendimentos no curto prazo) com contratos de crédito à habitação a mais de 30 anos

(certezas de despesas no longo prazo), considera-se também pertinente avaliar se as dinâmicas das despesas e dos rendimentos, em termos de certezas e incertezas, evidenciam uma tendência de dessincronização. Dessincronização enquanto abandono da sequência temporal tradicional (Leccardi, 2005) e enquanto mudanças erráticas e impulsivas (Guedes e Storch 2020). Dito de outra forma, procura-se compreender se estamos perante um exemplo do paradoxo assinalado por Hartmut Rosa: “ao mesmo tempo que a sociedade se transforma freneticamente por um lado, ela se enrijece por outro” tendo em consideração o argumento do autor que a dessincronização é perceptível a partir de processos de enrijecimento social (Guedes e Storch, 2020: 827-828). No nosso caso, o enrijecimento dos compromissos das famílias ao nível das despesas e pelo contrário a fluidez dos seus rendimentos. Salienta-se também o conceito de ‘temporalidades distantes’ proposto por Chan (2020). Segundo este autor, trata-se de zonas temporais vividas que divergem, que se tornam assíncronas, afastando-se de futuros compartilhados iguais. Neste âmbito, procurou-se responder às seguintes questões: até que ponto, em relação às incertezas/certezas, existe uma “temporalidade para os rendimentos” e uma “temporalidade para as despesas”? as incertezas dos orçamentos das famílias podem ser explicadas a partir da não convergência entre essas temporalidades?

Coloca-se a hipótese que as dinâmicas dos orçamentos de muitas famílias refletem essa vivência simultânea em zonas temporais divergentes, constituindo mais um exemplo do que Chan (2020) denominou de contemporaneidade assíncrona. No entanto, dado o âmbito desta investigação, a procura de evidências a este respeito estará limitada à identificação de dinâmicas temporais assíncronas, em contraste com dinâmicas temporais de simultaneidade.

## **5.2. Práticas sociais como fontes de incerteza**

De acordo com a classificação de Schatzky, as práticas podem ser analisadas numa perspetiva de desempenho ou numa perspetiva de entidade, de unidade analítica, dando ênfase à existência da prática como uma unidade que transcende a sua realização pontual e o seu desempenho (Ariztía, 2017). É esta última perspetiva que norteará o trabalho empírico.

Dados os objetivos desta investigação é pertinente a questão: Que práticas estão quotidianamente associadas à produção de incertezas, quem as pratica e que tipo de

dúvidas criam? Como já mencionado, estamos a referir-nos a práticas num sentido de atividade/ação, maneiras de fazer as coisas, de atuar. Práticas que embora possam estar associadas a lógicas e regras previamente definidas, impedem as famílias de cumprir de forma racional a elaboração do seu orçamento. Isto não significa, obrigatoriamente, que se considere que sejam essas práticas que determinam as condições da incerteza, uma vez que podemos estar perante uma dinâmica de condicionamento mútuo e as próprias práticas serem reflexos dessas condições de incerteza. Tenha-se novamente presente a prática de implementação do modelo de *pricing* em vigor na generalidade dos créditos à habitação em Portugal (taxa de juro indexada a um referencial de mercado): existem condições de incerteza em relação às taxas de juro do mercado que se refletem na prática de *pricing* das instituições financeiras, prática essa que por sua vez determina as condições de incerteza das despesas das famílias.

Quando se faz alusão a práticas sociais, no âmbito da sociologia, não surpreende que se convoque Bourdieu. São vários os estudos, nomeadamente associados à temática do consumo, que seguiram esta opção como referencial teórico, recorrendo aos conceitos de “campo social” e “habitus” para analisar as práticas sociais (veja-se por exemplo o trabalho de Cruz e Lopes (2009)). Face aos objetivos desta investigação, e uma vez que não existe a ambição, por exemplo, de estudar as transformações das práticas, não foi considerado um caminho adequado ancorar as análises nestes conceitos. No entanto, a extensão, por Bourdieu, do conceito de capital a outros campos sociais para além do económico, contribuiu para não excluirmos da análise alguns tipos de práticas. De facto, numa fase inicial estávamos essencialmente focados nas práticas de agentes externos que estabelecem transações monetárias com as famílias. Ou seja, nas práticas que geram incertezas nos orçamentos das famílias e que, simultaneamente, têm impacto direto nos orçamentos dos agentes que as efetuam (de certa forma dando relevância às práticas associadas diretamente ao “jogo” dos orçamentos). No entanto, no decorrer do trabalho empírico verificou-se que esta condição conduzia à exclusão de práticas relevantes por não estarem orientadas para benefícios materiais por parte de quem as adota. Como advoga Bourdieu, todas as práticas podem ser explicadas como práticas económicas, como ações orientadas para a maximização de um benefício, seja ele um benefício material ou simbólico (Gutiérrez, 2005). Assim, e sem a pretensão, como já referido, de avaliar se a “fabricação” das incertezas é ou não intencional, foram consideradas quer as

práticas orientadas para benefícios materiais (fluxos orçamentais) quer as orientadas para benefícios simbólicos.

Existe uma grande diversidade de práticas sociais e também uma grande diversidade de formas para as designar. Como referem Levigard e Barbosa (2010:86), são “tão variadas quanto a gama de experiências individuais e coletivas”. Por exemplo, estes autores nomeiam desde práticas políticas e culturais, a práticas repetitivas, inventivas e libertadoras. Por opção, à exceção das práticas de engano já referidas atrás, não se partiu de nenhum referencial teórico pré-estabelecido de categorização das práticas, pelo que a identificação das categorias foi efetuada a partir dos dados empíricos. Assim, a extensão deste texto não reflete a importância que é dada nesta investigação às práticas sociais porque esta temática fará parte integrante da discussão dos dados empíricos. Optou-se também por ter como foco apenas as práticas que são públicas (em linha com a fonte de dados selecionada) e, portanto, práticas passíveis de deteção e escrutínio. Existirão certamente diversas práticas que não são do conhecimento público e que contribuem para as incertezas dos orçamentos familiares, mas não seria razoável ter a ambição de as identificar

## **PARTE II – FORMULAÇÃO DO PROBLEMA E METODOLOGIA**

Nesta parte da dissertação vai conceptualizar-se o campo de investigação e dar a conhecer as principais linhas orientadoras que conduziram as análises. O texto inicia-se com algumas notas prévias de contextualização, posteriormente com a estruturação do problema das incertezas dos orçamentos familiares em torno de três questões distintas (problema de metrologia/quantificação, problema de temporalidades e problema de poder) e no final descreve-se o caminho metodológico adotado no trabalho empírico.

## 6. Contextualização

Por definição, um orçamento é a projeção do conjunto de rendimentos/receitas e de despesas/custos<sup>18</sup> de um indivíduo, de uma família, de uma organização, ou de um estado, relativamente a um período de tempo determinado ou a um contexto específico (p.e. um projeto, uma viagem). Porém, nesta investigação, olha-se para o orçamento das famílias de uma perspetiva mais ampla.

Considera-se que o orçamento das famílias é um agregado de relações que representam configurações de interesses dos elementos da família e de agentes externos à família (entidades que não pertencem ao agregado familiar, mas podem influenciar os rendimentos e despesas das famílias através das suas práticas). Ou seja, considera-se que o orçamento é um agregador económico de práticas sociais que depende da situação financeira da família (conhecida e esperada, portanto sujeita a incertezas) e da sua dependência de agentes externos<sup>19</sup>. Dito ainda de outra forma, à luz da afirmação de Bourdieu de que “a imagem do jogo certamente é a menos ruim para evocar as coisas sociais” (in Marchi, 2007:10), olha-se para o orçamento familiar como uma estimativa do que denominamos por “Jogo social monetário”, um “jogo” que projeta de forma agregada a singularidade das trajetórias individuais dos elementos da família e a pluralidade das suas relações de interdependência monetária com a sociedade. “Jogo social” como metáfora de relações e práticas sociais (não no sentido de entretenimento, lazer), porque o orçamento é uma projeção do resultado de várias relações sociais, (associadas a interesses, regras e possibilidades estratégicas próprias), que representam, como define Elias (1970:88), modelos de relações sociais relativamente reguladas. “Jogo social monetário”, porque estão em causa experiências monetárias concretas, trocas mercantis em que o instrumento económico de troca, o operador de mediação de trocas, a unidade de conta na cadeia de pagamentos, é o dinheiro (Théret, 2008).

A elaboração de um orçamento, sendo uma estimativa do resultado da cadeia de pagamentos entre os elementos da família e os agentes externos, requer “a aquisição do espírito de cálculo, que não se deve confundir com a capacidade, sem dúvida universal,

---

<sup>18</sup> Rendimentos/Receitas, Despesas/Custos expressões em uso

<sup>19</sup> Os leitores interessados por matérias como medição do poder de compra, avaliação de práticas de consumo, mudanças de consumo ou modelos de gestão das finanças pessoais têm disponíveis vários estudos de âmbito sociológico, como por exemplo os de Cruz (2009), (2011); de Riveros e Becker (2020), de Viegas et al. (2007) ou de Zimmerman, (1928).

de calcular “(Bourdieu, 2004:19). Requer uma projeção da cadeia de pagamentos que resultam das várias relações que a família estabelece com os vários agentes externos à família (por exemplo, relação de inquilino com o senhorio, de trabalhador com o empregador, de consumidor com o vendedor, de mutuário com o credor ou de pensionista com o Estado). Requer uma estimativa do resultado de vários campos, dos vários “jogos”, em que os elementos da família participam. Uma estimativa que traduz o valor dos rendimentos e das despesas da família e a relação entre eles: (i) equilíbrio entre rendimentos e despesas; (ii) despesas superiores aos rendimentos e (iii) rendimentos superiores às despesas (oportunidades de poupança).

Bourdieu (2004) estabeleceu empiricamente que sem a existência de um certo limiar de segurança económica, estabilidade do emprego e mínimo de rendimentos regulares, os agentes económicos não conseguem fazer uma gestão calculada no tempo dos recursos. Mas, para além do dilema social sobre o que se considera ser “um certo limiar de segurança económica”, que, como refere Swedberg, “pode ser definido, grosso modo, como uma situação em que existe um conflito agudo entre a racionalidade individual e a racionalidade coletiva” (2001:316, tradução nossa), a estabilidade dos rendimentos pode não ser suficiente para garantir a segurança económica. Por exemplo, um funcionário público pode ter estabilidade no emprego e rendimentos regulares, mas não ter estabilidade económica se as despesas forem irregulares, de variação incerta. Voltando à analogia do jogo, a experiência prospetiva da elaboração do orçamento só pode ser efetuada pelas famílias que consigam antecipar o resultado do “Jogo social monetário” em que participam. Famílias que consigam fazer uma gestão calculada no tempo dos rendimentos e das despesas, ou seja que consigam antecipar as variações dos rendimentos e das despesas que vão derivar das várias relações de troca que estabelecem com os diferentes agentes externos.

Como já referido, o âmbito da questão que norteou esta investigação foi centrado na possibilidade/impossibilidade de as famílias poderem antecipar o resultado do “Jogo social monetário”, em que os “jogadores” são as famílias e os agentes externos. Agentes que podem contribuir para as incertezas dos rendimentos ou das despesas das famílias de forma direta ou indireta. A contribuição é direta, quando se trata de agentes que estabelecem transações monetárias com as famílias (p.e. senhorios, empregadores, credores, vendedores e Estado) e é indireta, quando se trata de agentes que, embora não estabeleçam transações monetárias com as famílias, podem influenciar as transações

monetárias que as famílias estabelecem com outros agentes (p.e. sindicatos, reguladores, políticos, analistas).

Como este “Jogo social monetário” não é algo “supra-humano”, como a ideia de mercado que muitos defendem, o seu resultado depende da ação dos vários “jogadores” no âmbito dos limites a que estão expostos. Se partirmos da definição de Bourdieu que o mercado é uma “construção social”, um lugar de encontro entre a procura e a oferta socialmente construídas (Raud, 2007), pode dizer-se que o orçamento familiar é uma referência empírica, concreta, do resultado para a família da sua participação na construção desse mercado. O resultado depende da cadeia de pagamentos que se estabelecerem entre os elementos da família e os agentes externos, cadeia que depende dos interesses individuais (maximização de rendimentos/receitas, minimização de despesas/custos, conservação de rendimentos/lucros), das regras em vigor e das possibilidades estratégicas de ação próprias de cada agente.

Note-se que os interesses são forças que dirigem o comportamento humano (Swedberg, 2004) e que este “Jogo social monetário” não tem dinâmicas próprias independentes dos comportamentos dos “jogadores”. O seu resultado é determinado por ações/práticas que determinam a maneira de “jogar” e o sucesso do “jogo” e que podem contribuir para a manutenção, crescimento ou redução dos rendimentos e/ou das despesas das famílias: (i) dinâmicas de manutenção; (ii) dinâmicas de crescimento e (iii) dinâmicas de redução. Identificar as práticas que criam incertezas nestas dinâmicas é um dos objetivos desta investigação. O sucesso do “jogo” está associado à possibilidade de construção de melhores orçamentos, quer em termos de resultado quantitativo (relação entre rendimentos e despesas) quer em termos de segurança em relação à possibilidade de concretização desse resultado.

Salienta-se que no trabalho desenvolvido, quer a conceptualização do campo de investigação quer o caminho metodológico foram sendo construídos ao longo do tempo, quase de forma simultânea, com vários avanços e recuos de acordo com as questões e hipóteses que iam sendo colocadas ao longo do processo. De certa forma, pode dizer-se que o método seguido está em consonância com o defendido pelo filósofo pragmatista Charles Peirce: “a aquisição de conhecimento consiste numa cadeia de inferências” (Kinouchi, 2004:581). Neste contexto, estiveram presentes as três formas de inferência consideradas por Charles Peirce - abdução, dedução e indução:

*“Esta etapa de adoção de uma hipótese sugerida pelos factos é o que chamo de abdução. Considero que esta é uma forma de inferência, por mais problemática que a hipótese defendida possa ser. Quais devem ser as regras lógicas a que nos conformamos ao dar este passo? Não haveria lógica em impor regras e dizer que elas deveriam ser seguidas até que se demonstrasse que o propósito da hipótese as exige”.*

*“...a primeira coisa a fazer, assim que uma hipótese for adotada, será delinear as suas consequências experienciais necessárias e prováveis. Este passo é a dedução.”*

*“Tendo, então, através da dedução, extraído previsões de uma hipótese sobre quais seriam os resultados de uma experiência, passamos a testar a hipótese.... Este tipo de inferência, que testa as previsões baseadas em hipóteses através de experiências, é o único que pode ser corretamente designado por indução.”*

(Peirce, 1901:24-27, tradução nossa).

As hipóteses são construídas e selecionadas na etapa abduativa e a seguir passam para o processo de verificação que é efetuado através de inferências de indução e dedução (Santaella, 2004 cit in Kinouchi, 2004:583). Em particular, no que concerne ao conceito de Peirce partilha-se a interpretação de Santaella: um tipo de “raciocínio que, sem deixar de ter a forma lógica, tem um carácter instintivo e é, antes de tudo, um processo vivo do pensamento” (Santaella, 2000: 92, cit in Ferreira, 2012:164).

## 7. Formulação do Problema

Para uma formalização mais clara do problema e campo de investigação, considere-se que  $P$  representa o conjunto de práticas dos agentes externos às famílias que criam incertezas em relação às variações dos rendimentos e/ou despesas das famílias. Considere-se também que  $R_t$  e  $D_t$  representam, respetivamente, os rendimentos e as despesas atuais das famílias e  $IR_{t+T}$  e  $ID_{t+T}$  o conjunto de  $w$  e  $z$  incertezas que as famílias têm em relação à variação desses rendimentos e despesas no período  $t+T$ .

$$\left( P = \{p_1, \dots, p_x\} \right) \quad \left( \begin{array}{l} IR_{t+T} = \{ivr_1, \dots, ivrw\} \\ ID_{t+T} = \{ivd_1, \dots, ivdz\} \end{array} \right)$$

$$IR_{t+T} = fr(P)$$

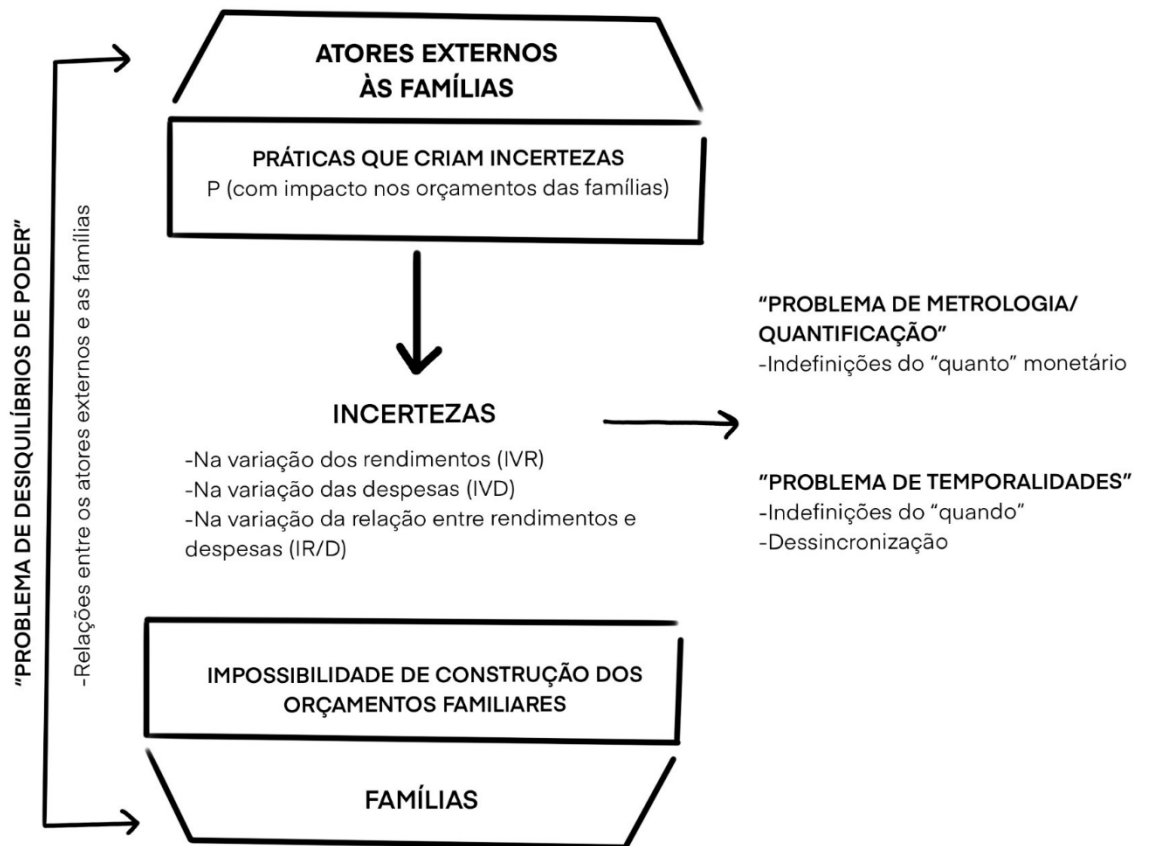
$$ID_{t+T} = fd(P)$$

As incertezas  $IR$  e  $ID$  derivam das práticas  $P$  que impedem as famílias de saber que variações de rendimentos e/ou de despesas vão ocorrer e/ou quando vão ocorrer, impossibilitando-as de planear os seus orçamentos. São incertezas associadas a questões de quantificação de montantes monetários (quanto?) e/ou de definição de referências temporais (quando? ao mesmo tempo para os rendimentos e para as despesas?). Por outro lado, estão em causa relações entre os agentes externos e as famílias onde as práticas ( $P$ ) dos primeiros criam incertezas nos segundos ( $IR$  e  $ID$ ) sem que estes tenham, muitas vezes, a possibilidade de anular os seus efeitos. Assim, optou-se por objetivar as análises em relação às incertezas dos orçamentos das famílias em torno de três problemas:

- (i) problema de metrologia/quantificação dos valores monetários;
- (ii) problema de definição de temporalidades (datas, sequências de tempo, durações, ...);
- (iii) problema de desequilíbrios de poder na relação entre os agentes externos e as famílias.

Neste contexto, o campo de investigação foi conceptualizado como ilustrado no Esquema 1.

**Esquema 1: *Conceptualização do Campo de Investigação***



*Elaboração própria*

## 7.1. Problema de metrologia/quantificação de valores monetários

Pensar as incertezas dos orçamentos das famílias a partir de um problema de quantificação de valores monetários é ter como ângulo de análise as incertezas das variações do “quanto”, ou seja, ter em perspectiva as incertezas dos montantes associados aos rendimentos e às despesas. Optou-se pela expressão “metrologia/quantificação” porque, embora a questão do “quanto?” se possa dividir em “quanto custa?” e em “quanto vale?”, a perspectiva em análise centra-se nos preços (no quanto custa). Como referem Boltanski e Esquerre (2016), o valor não tem uma métrica, independente do preço, que lhe permita ser objetivado.

Medição e quantificação estão relacionados, mas nem sempre é estabelecida a mesma relação entre estes conceitos, “às vezes argumenta-se ou assume-se que a quantificação é uma condição necessária para a medição ou que a quantificação é simplesmente um sinónimo de medição” (Mari et al. (2017: 115). Contudo, nem toda a medição é metrologia, é ciência da medição, associada a sistemas e estruturas de quantificação que garantam confiança nas medições, estabilidade, comparação e precisão (Brown, 2021). Acompanhando a posição de Brown e também de Mari et al. (2017), discorda-se que toda a atribuição numérica seja uma medição uma vez que, como estes autores referem, opiniões subjetivas, palpites ou a aplicação de regras arbitrárias podem produzir resultados numéricos, mas não merecer a confiança de uma medição:

*“ a medição está associada a uma série de virtudes, como confiabilidade, precisão e fidedignidade...e seria, na melhor das hipóteses, enganoso atribuir tais propriedades a qualquer procedimento de geração de números ” (Mari et al. 2017:117).*

O processo de financeirização fez com que formas de cálculo (e também métodos de análise de problemas e princípios de tomada de decisão) originalmente concebidas para um número limitado de situações se estendessem a muitas questões e atividades humanas (Chiapello e Walter, 2016). Segundo estes autores, a compreensão da história da evolução das formas de cálculo utilizadas no setor financeiro permite concluir que se verificou uma complexificação gradual dos modelos de quantificação. Complexificação entendível para investidores financeiros, mas não para a generalidade das pessoas que não conhecem nem utilizam as tecnicidades dos modelos de quantificação financeira. Mas,

como é “forte a conexão entre o circuito financeiro e o que às vezes é chamado de economia real” (Chiapello e Walter, 2016:167), mesmo quem não entende nem pretende ser investidor está exposto a estes modelos de quantificação. Modelos em que a medição das “coisas” através do preço pode estar associada a sistemas e estruturas de quantificação que não garantem estabilidade e criam incertezas às famílias.

Neste contexto, em relação às incertezas dos orçamentos enquanto problema de metrologia/quantificação, pretende-se saber quais são as principais questões empíricas que as famílias enfrentam devido a práticas implementadas por agentes externos às famílias. Seja através de estratégias de *pricing* (mecanismos de configuração/formação dos preços, de definição de métricas de quantificação), seja por ausência ou alteração de métricas ou parâmetros-chave de referência ou por outras razões. Os mecanismos de formação dos preços são centrais para a análise sociológica de várias controvérsias e conflitos, desde o padrão de vida das famílias a sentimentos de injustiça (Eloire e Finez, 2023). No âmbito destas controvérsias deve, a nosso ver, considerar-se a produção ou (re)distribuição da incerteza.

Em particular, no que se refere às estratégias de *pricing*, pretendem-se identificar as práticas que não permitem às famílias saber com antecedência quanto vão variar os preços, embora possam ser conhecidas as regras que estabelecem como essa variação pode ocorrer. Seguindo Beckert (2011), que não nega que a oferta e a procura desempenham um papel na variação dos preços, mas defende que a oferta e a procura são moldadas pelas forças sociais e políticas que operam nos campos de mercado, considera-se que as práticas de *pricing* podem representar forças sociais e políticas que criam incertezas em relação à variação dos preços. Retomando a metáfora do “jogo social monetário”, do ponto de vista dos jogadores, os preços quantificam as despesas (custos) a serem pagas ou os rendimentos (receitas) a serem recebidos por um bem ou serviço. Os preços estão, portanto, como assinalam Beckert (2011) e Eloire e Finez (2023), diretamente ligados à distribuição da riqueza, e, salientamos nós, as estratégias de *pricing* diretamente ligadas à distribuição da incerteza.

Note-se também que cada preço só faz sentido quando é comparado com o preço de outras coisas e que só é possível antecipar impactos de variações de preço se a estrutura dos preços relativos for mais ou menos constante e sem surpresas (Boltanski e Esquerre, 2016). Do mesmo modo, num orçamento o nível de rendimentos só ganha sentido quando comparado com o nível das despesas pelo que a elaboração de um orçamento requer uma “arquitetura de preços”, uma “coisificação” dos preços, em que o valor de uma coisa é

relativo ao valor das outras “coisas” e é determinado na relação entre os rendimentos e as despesas. Por outro lado, como o preço de uma “coisa” não está ligado a ela, pode variar em função das circunstâncias da troca, das relações de poder que se podem estabelecer e da forma como a “coisa” se encaixa na temporalidade (Boltanski e Esquerre, 2016), a estrutura dos preços relativos pode variar. Ou seja, pode dizer-se que o valor objetivo dos preços é, no sentido de Durkheim (2007:284), “uma coisa essencialmente abstrata, porque é uma relação solidária com uma infinidade de outras relações”.

## **7.2. Problema de temporalidades**

Um orçamento está inserido numa temporalidade específica e implica definir e relacionar referências de tempo como datas, durações, ritmos e sequências de tempo. Práticas que criam incertezas nessas referências de tempo, ou incertezas na convergência entre as temporalidades das despesas e dos rendimentos, podem inviabilizar a construção de orçamentos válidos.

Embora não se possa comprovar nesta investigação, como referido no capítulo 4, coloca-se a hipótese de que ao mesmo tempo que se está a instalar uma tendência de flexibilização dos rendimentos se está a instalar uma tendência contrária em relação às despesas (rigidez/obrigatoriedade do consumo). Os fluxos dos rendimentos tendem a estar associados a escalas temporais mais curtas, mais fáceis de alterar, enquanto os compromissos das despesas tendem a estar associados a escalas temporais mais longas, mais difíceis de reverter ou transformar. Com isto pretende-se dizer que as dinâmicas orçamentais de muitas famílias, as dinâmicas dos rendimentos e das despesas, podem estar a tender para lógicas temporais desconectadas, o que pode significar a necessidade de uma gestão com horizontes de tempo paradoxais. Ou seja, o colapso do planeamento e da ação a longo prazo, referido por Bauman (2007:9), é acompanhado ao mesmo tempo por uma obrigação de planeamento a longo prazo. Veja-se o exemplo já apresentado da existência em simultâneo de vínculos de trabalho precário (incertezas de rendimentos no curto prazo) e contratos de crédito à habitação a mais de 30 anos (certezas de despesas no longo prazo). Retomando a metáfora do “jogo social monetário”, é como se o mesmo jogo tivesse horizontes temporais distintos, em que os efeitos das jogadas em relação aos

rendimentos estão limitados ao curto prazo, e, pelo contrário, os efeitos das jogadas em relação às despesas tendem a estender-se ao futuro. Este desajuste, reflete a lógica temporal referida por Cristiano (2020) de “fragmentação”, que significa diversificação de temporalidades, que leva à descoordenação e à dessincronização.

Assim, em relação às incertezas dos orçamentos enquanto problema de temporalidades, pretende-se saber quais são as principais questões empíricas que as famílias enfrentam devido a práticas implementadas por agentes externos às famílias. Práticas associadas a lógicas temporais que criam incertezas em relação à sincronização dos rendimentos e das despesas das famílias e/ou que criam incertezas em relação às referências temporais que as famílias necessitam para a construção dos seus orçamentos (datas, durações, ritmos e sequências de tempo).

Em relação às lógicas temporais, considera-se que não basta pensar na aceleração das transações económicas, nomeadamente na aceleração das transações financeiras, ou na aceleração do progresso tecnológico que Hartmut Rosa salienta como tendo particular relevância na modernidade:

*“Se existe uma característica universal da modernidade, esta é a experiência de uma mudança na estrutura temporal da sociedade, ou, mais exatamente, a experiência de aceleração ...” (Rosa, 2011:9 tradução nossa).*

Mais do que a lógica de aceleração, e da desaceleração, embora Rosa não a releve (congestionamentos, procedimentos de segurança, ...), há outras lógicas temporais que consideramos merecedoras de análise como a lógica dos ritmos, tendo por base o trabalho de Henri Lefebvre (2013), ou seja a lógica da marcação do tempo e da distinção de momentos. São ainda de salientar outras lógicas temporais, como a lógica da obsolescência e a da futurização (Beriain, 2009; Cristiano, 2020 e Rosa, 2011). A primeira ligada à perda de capacidades profissionais, no sentido de tornar-se profissionalmente inútil e também no sentido da obsolescência programada dos produtos, e a lógica da futurização, ligada ao presentificar do futuro como mercadoria, como venda de certezas.

### 7.3. Problema de poder

Parte-se da ideia transmitida por Elias (1970:87), influenciada por Georg Simmel e seguida modernamente por outros como Crozier e Friedberg (1977, 2017), de que o poder deve ser entendido no contexto de uma relação e não como algo que se pode levar no bolso. E também, em linha com Crozier e Friedberg, que o poder está associado à capacidade de mudar as regras ou usá-las a seu favor (regras do jogo) e um ator só é poderoso se os outros dependerem ou necessitarem dele. O parágrafo escrito por Elias e difundido por autores como Manzo (1999:96) e Antón e Damiano (2014:9) ilustra bem a ideia do poder não ser uma posse, mas uma relação:

*“Na verdade, o que chamamos de “poder” é um aspeto de uma relação, de cada uma das relações humanas. O poder tem algo que ver com o facto de que existem grupos ou indivíduos que podem deter ou monopolizar aquilo que outros precisam, como por exemplo, comida, amor, sentido ou proteção frente a ataques (quer dizer, segurança), assim como conhecimento ou outras coisas”* (tradução nossa).

Quando se fala de orçamentos, de poder, de uns monopolizarem aquilo que os outros precisam, é inevitável falar do papel determinante do dinheiro. É ter presente que que o dinheiro, o poder do dinheiro, também está associado ao contexto das relações:

*A tremenda importância do dinheiro para a compreensão dos motivos básicos da vida reside no facto de o dinheiro incorporar e sublimar a relação prática do homem com os objetos da sua vontade, do seu poder e da sua impotência; pode dizer-se, paradoxalmente, que o homem é um ser indireto.* (Simmel, 2005:211, tradução nossa)

Analisar as incertezas dos orçamentos a que as famílias estão expostas enquanto “problema de poder” traz novas perceções sobre o poder e a incerteza, porque o poder, nas relações entre as famílias e os agentes externos, pode ser visto como uma solução para evitar incertezas económicas a uma das partes. Não se está a falar do poder como uma solução para resolver conflitos e assimetrias, como apresentado por exemplo no âmbito das relações de negócio por Giglio et al. (2012), está-se a falar do poder como uma solução para “dominar” a incerteza, para lidar racionalmente com a incerteza. Está-se a aludir, por exemplo, a formas de poder que permitem transferir incertezas para terceiros ou transformar, reduzir e anular incertezas através de relações. Para Crozier e

Friedberg (1977, 2017), se uma incerteza é relevante e central para outros o poder de um ator é proporcional ao grau de controlo que detém sobre essa zona de incerteza.

Os desequilíbrios de poder institucionalizam-se em práticas e formas de ação (Antón e Damiano, 2014). Neste contexto, pretende-se saber no âmbito das incertezas enquanto problema de poder quais são as principais questões empíricas que as famílias enfrentam devido às práticas dos agentes externos.

Dependendo da família e da situação, a relação de poder pode beneficiar a família e não o agente externo. Pense-se por exemplo no caso de dois trabalhadores, em que um tem a possibilidade de estabelecer uma relação laboral protegida por um contrato “paraquedas dourado”<sup>20</sup>, enquanto o outro não tem essa possibilidade. Estamos na presença de relações com diferentes assimetrias de poder. No primeiro caso, o poder do trabalhador sobre a empresa (através da ameaça desta ter de pagar a indemnização do paraquedas dourado) permite uma solução de minimização das incertezas do seu rendimento futuro enquanto no segundo caso essa relação de poder sobre a empresa não existe. O “paraquedas dourado” pode ser considerado um “recurso estruturante” no conceito de Jean Lave que, como Brown et al (2015) referem, consiste numa característica da situação que permite ou condiciona as atividades de uma maneira específica. Uma característica materializada através da prática de realização de um contrato dependente da ocorrência de estados possíveis (Aspers, 2024:17-18), que neste caso reduz a incerteza ao trabalhador.

Dá-se ainda nota que olhar para as incertezas na perspetiva de um problema de poder é também reconhecer que existe um problema de distribuição da incerteza que, como referem Crouch et Keune (2012:7), pode ser abordado como “um “*dumping*” do fardo da incerteza sobre diferentes sectores da população” (tradução nossa). Estes autores identificaram quatro possíveis abordagens para gerir a incerteza numa determinada coletividade: (i) externalização da incerteza para outra coletividade; (ii) deslocamento temporal da incerteza para futuras gerações; (iii) internalização da incerteza, através da partilha entre os membros da coletividade e de medidas coletivas que a minimizem e (iv) “externalização” interna, em que os mais poderosos da coletividade exigem que os menos poderosos suportem parcelas desproporcionais da incerteza. Dado o âmbito desta investigação, é particularmente relevante esta última forma de gerir a incerteza.

---

<sup>20</sup> Tradução livre de “Golden parachute”. Contratos que incluem cláusulas que se destinam a assegurar segurança financeira aos executivos em caso de rescisão.

Por memória, recordam-se todas as questões que nos propomos responder com esta investigação:

- **Até que ponto as incertezas dos orçamentos familiares podem ser explicadas a partir de incertezas produzidas por agentes externos às famílias?**
  
- a) Quais são as principais dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares e como as podemos explicar?
- b) Que práticas poderão alimentar essas dinâmicas? Quem as pratica e que tipo de dúvidas criam?
- c) Até que ponto essas dinâmicas são previsíveis e estão associadas a regularidades e padrões estáveis ao longo do tempo?
- d) Em relação às incertezas/certezas, existe uma “temporalidade para os rendimentos” e uma “temporalidade para as despesas”? as incertezas dos orçamentos das famílias podem ser explicadas a partir da não convergência entre essas temporalidades?
- e) Quais são as principais questões empíricas associadas às incertezas orçamentais que as famílias enfrentam?
- f) Para que tipo de desigualdades das vulnerabilidades das famílias à incerteza faz sentido olhar?

## 8. Caminho Metodológico

Esteve claro desde o início da investigação que as dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares constituíam o objeto de estudo, mas, como já referido, o campo de investigação e o caminho metodológico foram sendo construídos ao longo do tempo.

É comum em estudos empíricos sobre incerteza efetuar medições da incerteza através de *proxies*, como sejam: volatilidade dos mercados financeiros, do PIB, ou dos preços, desvios na previsão de indicadores, discordâncias de opiniões entre analistas profissionais, menções à palavra “incerteza” nas notícias ou frequência de artigos de jornal sobre incerteza económica (Bloom, 2014; Mantey & Serra, 2017). Do que foi possível apurar, os exemplos de recurso a *proxies* para medir a incerteza económica em termos micro são menos frequentes. A este respeito salienta-se o trabalho de Nguyen (2017) que utilizou a medida de insegurança experimentada no emprego publicada pelo European Social Survey (ESS), e também o trabalho de Bhaumik et Nugent (2005) que utilizou como medidas de incerteza as preocupações das pessoas com incertezas, ou seja, as suas perceções de incerteza (incerteza do emprego e incerteza financeira). Com o propósito de identificar situações de incerteza dos orçamentos familiares, e não com o propósito de medir a incerteza, foram tidas em atenção algumas destas *proxies*, nomeadamente no que se refere à volatilidade dos preços, às discordâncias na previsão de indicadores e referências à palavra “incerteza”. Revela-se desde já que a *proxy* referências à palavra “incerteza” não se revelou útil, como se terá oportunidade de explicar.

### 8.1. Seleção da fonte de dados

Não seria razoável ter a ambição de fazer um levantamento exaustivo de todas as incertezas dos orçamentos a que as famílias estão expostas nem de todas as práticas que contribuem para essas incertezas. Como referem Crouch et Keune, a propósito da gestão da incerteza, as práticas “são empíricas e capazes de se multiplicar consideravelmente à medida que os seres humanos abordam os problemas de novas formas e encontram soluções criativas e inovadoras” (2009:11, tradução nossa). Dadas as limitações temporais e de recursos da investigação, e também as restrições que a pandemia Covid19

impôs aos contactos pessoais, procurou-se uma fonte para recolha de informação que fosse viável e que permitisse a identificação de um conjunto significativo e alargado de situações de incerteza. A escolha recaiu na imprensa escrita por se considerar que os seus conteúdos constituiriam, na designação de Merton (1987), um “material de pesquisa estratégico” (*strategic research materials* (SRMs)) ao exhibir os fenómenos a serem explicados ou interpretados de forma abrangente e acessível, permitindo uma investigação frutífera. Ou seja, nesta investigação as notícias de imprensa são, seguindo as ideias de Merton (1987), o “trivial” enquanto material estratégico de pesquisa com interesse intrínseco e interesse instrumental. Quanto à discussão do que é ou não trivial, no sentido de banalidade e não de frequência, acompanha-se a citação de Veblen salientada por Merton (1987:18):

*"...os dados com os quais qualquer investigação científica tem que lidar são trivialidades em algum sentido que não aquele em que eles são importantes."* (Veblen, 1932:42, tradução nossa)

Assim, para identificar as incertezas orçamentais que as famílias podem estar a experimentar decidiu-se, como já referido, partir de situações descritas em artigos de imprensa, tomadas na presente investigação como factuais.

A imprensa escrita, em comparação com outros meios de comunicação, como a televisão ou a rádio, apresenta geralmente uma maior abrangência de temáticas e um nível de detalhe superior no tratamento da informação. Por outro lado, as desvantagens de não ser um meio de notícias de “última hora” e de a informação já ter sido disseminada por outros meios, não relevam para esta investigação. Quanto à seleção do(s) suporte(s) de imprensa a utilizar, teve-se em consideração que no final de 2019 existiam em Portugal com circulação paga, de acordo com a Associação Portuguesa para o Controlo da Tiragem e Circulação (APCT)<sup>21</sup>, dez publicações classificadas como imprensa generalista (três jornais diários, dois jornais semanais, duas revistas semanais, duas revistas mensais e uma revista bimestral). O interesse na imprensa generalista decorreu dos objetivos da investigação, uma vez que a imprensa especializada seria limitativa como fonte de dados, ao incidir sobre temáticas muito segmentadas. De facto, embora a investigação esteja focada nos orçamentos das famílias, verificou-se que os jornais de economia não eram a melhor opção uma vez que a generalidade dos conteúdos está muito focalizada em

---

<sup>21</sup> <http://www.apct.pt/analise-simples> - consulta a 24/04/2020

temáticas associadas ao mundo empresarial e dos negócios ou a questões macroeconómicas. Note-se que os jornais generalistas também têm tipicamente uma seção de economia onde são abordadas frequentemente temáticas como o emprego ou o mercado imobiliário, ou seja tópicos próximos da realidade das famílias. Em relação ao processo de escolha do(s) suporte(s) generalista(s), acompanharam-se durante quatro semanas os conteúdos das edições de fim-de-semana das publicações com maior tiragem, ou seja, dos jornais *Expresso*, *Correio da Manhã* e *Público*. Deste acompanhamento resultou a decisão de utilizar como fonte de recolha de dados apenas o jornal semanário *Expresso*, por este apresentar uma maior diversidade de notícias associadas às temáticas que interessavam e por não se ter identificado nenhuma razão válida que justificasse alargar o número de publicações.

Entre todos os jornais generalistas (diários e semanários) o jornal *Expresso* é, segundo a APCT<sup>22</sup> (Associação Portuguesa para o Controlo de Tiragem e Circulação), líder em Portugal em termos de circulação paga, com 84.962 exemplares (54.580 versão impressa e 30.382 digital) seguido pelo jornal diário *Correio da Manhã* com 70.373 exemplares (68.716 versão impressa e 1.657 digital). Publicado semanalmente desde 1973 o jornal *Expresso*, que faz parte do Grupo Impresa (grupo que também produz diversos canais televisivos como a SIC e SIC Notícias, entre outros), tem sido distinguido há vários anos com o selo “escolha do consumidor”<sup>23</sup> pela valorização de atributos como: aprofundamento de temas, artigos sobre a atualidade, credibilidade e confiança na informação, fácil leitura e compreensão da informação. Em relação ao perfil do leitor, a única informação a que foi possível aceder consta de uma apresentação do Grupo Impresa<sup>24</sup>, referente a dados de 2014: idade compreendida entre os 25 e os 64 anos; classes ABC1<sup>25</sup>; quadros médios e superiores e residência em regiões urbanas.

---

<sup>22</sup> <http://www.apct.pt/analise-simples> - consulta a 24/04/2020

<sup>23</sup> A “Escolha do Consumidor” é um sistema de avaliação e classificação da satisfação e aceitação de marcas/produtos e serviços pelos consumidores, promovido pela Consumerchoice – Centro de avaliação da satisfação do consumidor Lda.

<sup>24</sup> <https://binaries.cdn.impresa.pt/9f7/e80/5942013/Perfil-de-Leitor--Readers-Profile--Expresso.pdf> - consulta a 24/04/2020

<sup>25</sup> Classificação baseada num modelo de categorização social que tem em consideração sete variáveis: situação na ocupação; ocupação, instrução escolar, sexo, idade, composição do agregado familiar e região da habitação. Consideram-se os seguintes grupos: Classe A: classe alta; Classe B: classe média alta; Classe C1: classe média; Classe C2: classe média baixa; Classe D: classe baixa.  
<https://www.marktest.com/wap/a/glossary/key~classesoc/define~1.aspx>

Salienta-se que não foi identificada nenhuma situação de transmissão por parte do jornal de informação incorreta ou falsa que colocasse em causa a sua credibilidade enquanto fonte de dados. Dá-se também nota que as situações de incerteza identificadas são passíveis de serem confirmadas a partir de outras fontes e que o foco de análise foram as situações em si e não o modo como estavam a ser comunicadas.

## **8.2. Seleção dos dados base**

O jornal Expresso é composto pelo “Primeiro caderno”, pelo “Caderno de economia” e pela Revista E. O acompanhamento prévio que foi efetuado dos conteúdos das edições, durante quatro semanas, permitiu concluir que tipicamente os conteúdos da Revista E se afastavam das temáticas de interesse para a investigação e não constituíam uma fonte de dados relevante. Assim, optou-se por utilizar como suportes privilegiados de recolha de dados os dois cadernos do jornal, o “Primeiro caderno” e o “Caderno de economia”, tendo a revista sido considerada apenas quando existia, num dos cadernos anteriores, uma referência a algum dos seus artigos que assim o justificasse. Foram consideradas as edições do jornal num período de três anos, nomeadamente entre 7 de outubro de 2017 (Edição do jornal nº 2345) e 26 de setembro de 2020 (Edição do jornal nº 2500). Tendo em atenção que se pretendiam identificar situações factuais, passíveis de validação através de outras fontes, só foram considerados artigos escritos por jornalistas, ou seja textos informativos, pelo que se excluíram à partida todos os artigos de opinião.

A seleção dos artigos foi realizada a partir do repositório digital do jornal, edição a edição e artigo a artigo. Os conteúdos de texto de cada edição no repositório digital são exatamente os mesmos da versão impressa, constituindo uma cópia. Numa primeira fase os artigos foram selecionados pelo título e posteriormente, através da leitura “flutuante” (Bardin, 2016), ou seja, do estabelecimento de contacto com os textos, avaliada a sua relevância em relação às temáticas associadas aos rendimentos e/ou despesas das famílias. Dos 482 artigos inicialmente selecionados apenas 11 foram rejeitados, pelo que a utilização do título como critério de escolha se revelou uma boa opção. O material base para consulta foi assim constituído por 471 artigos de imprensa dos quais 314 do “caderno de economia”, 146 do “primeiro caderno” e 11 da Revista E. Apenas cerca de 8% dos artigos (38) tiveram destaque no jornal na secção “Capa”.

A título exemplificativo, apresentam-se de seguida alguns exemplos dos títulos dos artigos selecionados como forma de ilustrar porque se considerou que os artigos podiam relatar situações com potencial impacto nos orçamentos das famílias. Cada edição do jornal Expresso é identificada pelo número “E0000” e pela data da sua publicação “(dia/mês/ano)”.

Como primeiro exemplo, temos o título de um artigo da edição do jornal E2345(7/10/2017):

“O Estado não vai regular o preço das rendas”

Trata-se de um título que, para além de identificar explicitamente uma despesa relevante no orçamento das famílias que vivem numa casa arrendada, “preço das rendas”, refere que o agente externo Estado não vai regular os preços. Ou seja, este título transmite que o Estado é um agente com poder para controlar o preço das rendas, que neste caso se exprime através da prática da regulação, mas que não vai haver uma regulação dos preços por parte deste agente.

Como segundo exemplo, apresenta-se o título de um artigo da edição do jornal E2365(24/02/2018):

**Ligar centrais à rede  
custa €107 milhões  
ao consumidor**

Neste caso, trata-se de um título que embora não seja explícito em relação à temática em causa, refere que uma atividade de terceiros “ligar centrais à rede” se vai refletir num custo para os consumidores, ou seja, numa despesa para as famílias. O custo é apresentado de forma agregada (107 milhões de euros) criando a dúvida em relação ao impacto que poderá ter no orçamento de cada família. Salienta-se ainda que o título vem acompanhado de um subtítulo, que é visualizado em simultâneo, mais explícito: “Famílias e empresas pagarão na conta da luz o investimento da REN ligado a novos projetos solares”.

Por último, mostra-se um título de um artigo da edição do jornal E2448(28/09/2019):

## **Empresas usam benefícios para ‘travar’ salários**

Enquanto os exemplos anteriores estavam relacionados com potenciais variações das despesas das famílias, este exemplo versa sobre o rendimento das famílias proveniente do trabalho. Trata-se de um título que refere uma prática que as empresas estão a usar para não aumentar salários. Como no exemplo anterior, o título vem acompanhado de um subtítulo: “Empresas estão cada vez mais criativas na forma de pagar aos trabalhadores. Reforçam benefícios e subsídios para não aumentar salários. A prática não é ilegal, mas penaliza os profissionais e limita a proteção social”.

No decorrer deste processo de seleção dos artigos do jornal, constatou-se que a palavra “incerteza” raramente é utilizada no contexto dos rendimentos ou das despesas familiares. A referência expressa da palavra “incerteza” só foi efetuada em 5% dos artigos (23 dos 471 artigos) tipicamente no âmbito macro em contextos como incerteza económica, incerteza política ou incerteza derivada da pandemia Covid-19: “Vivemos um período no qual a volatilidade e a incerteza se tornaram o novo normal” E2418 (02/03/2019); “... maior cautela das famílias face a um aumento da incerteza\_económica” E2453 (01/11/2019); “Dada a brutal incerteza quanto à duração da pandemia ... qualquer exercício de previsão pode estar já ultrapassado quando o leitor começar a ler esta notícia” E2473 (21/03/2020).

Esta constatação, a não utilização da palavra “incerteza” no contexto dos rendimentos ou despesas das famílias, evidencia que o recurso à proxy “menções à palavra incerteza nas notícias”, muitas vezes utilizada para medir a incerteza económica em termos macro (Bloom,2014; Manteu e Serra, 2017), não é adequada para avaliar situações de incerteza em relação aos orçamentos familiares. Na generalidade dos artigos as situações de incerteza são transmitidas através dos contextos relatados e da utilização de expressões como, por exemplo, “não se sabe”, “tudo em aberto”, “está por definir”, “opiniões divergem”, etc.. Ou seja, a incerteza associada aos orçamentos familiares surge tipicamente como um tema implícito e não expresso.

Salienta-se ainda que a expressão “orçamento” também é raramente mencionada em relação ao contexto familiar, tendo sido referida apenas em cinco dos artigos, três dos quais referentes à temática da habitação: “Os agregados familiares só podem candidatar-se a uma casa cujo valor de renda não represente um esforço excessivo relativamente ao seu orçamento, mas esse limite ainda está a ser ponderado” E2345 (07/10/2017) ; “... procura das casas que cabem no orçamento médio de uma família portuguesa.” E2381 (16/06/2018); “...uma atividade de verão para a filha, por exemplo, já fica fora do orçamento” E2384 (07/07/2018); “...a redução do preço dos passes será decisiva no orçamento familiar” E2420 (16/03/2019); “...os custos da habitação são um dos mais pesados no orçamento familiar.” E2446 (14/09/2019).

As temáticas abordadas nos artigos são resumidas na Tabela 3. Mais de metade dos artigos selecionados (54%) refere aspetos associados aos rendimentos das famílias, maioritariamente rendimentos provenientes do trabalho, através de temas como perspectivas de carreira, valor dos salários e de outros benefícios, situações de desemprego, oportunidades de emprego entre outras. Cerca de 39% dos artigos mencionam especificamente despesas das famílias, com destaque para as despesas com a habitação, 14%, (preço das casas, condições de arrendamento, condições do crédito à habitação nomeadamente taxa de juro, etc.) e para os encargos com impostos e taxas, 9%. As despesas de saúde são referidas em 4% dos artigos, as de eletricidade e gás em 3%, as relacionadas com a educação e formação também em 3%, e as restantes situações em cerca de 6% dos artigos. A menção simultânea a aspetos associados a rendimentos e despesas só ocorre em 6% dos artigos, destes 44% referem várias rubricas do Orçamento de Estado. Neste contexto, considerou-se que a amostra dos artigos apresentava uma diversidade e dimensão suficientes para proceder às análises que se pretendiam realizar.

**Tabela 3: Temáticas dos artigos de imprensa selecionados***(Jornal Expresso período 4ºT 2017 a 3ºT 2020)*

	# Artigos	%
<b>Total</b>	<b>471</b>	<b>100%</b>
<b>Despesas das famílias</b>	185	39%
Habituação	67	
Impostos e Taxas	42	
Saúde	21	
Eletricidade e Gás	14	
Educação/Formação	12	
Transportes	9	
Serviços Financeiros (sem crédito à habitação)	7	
Alimentação	5	
Telecomunicações	3	
Férias	2	
Várias Despesas	2	
Vestuário	1	
<b>Rendimentos das famílias</b>	254	54%
Rendimentos provenientes do Trabalho	218	
Reformas e Pensões	28	
Subsídios e Indemnizações	8	
<b>Despesas e Rendimentos das famílias</b>	27	6%
Orçamento Estado	12	
Várias Temáticas	15	
<b>Poupanças das famílias</b>	3	1%
<b>Defesa dos Consumidores</b>	2	0%

*Elaboração própria*

No processo de preparação da informação, cada artigo selecionado foi gravado com um nome de ficheiro composto por: “#nnnnE0000DiaMêsAno-n-Tema” onde, “#nnnn” indica a sequência numérica do artigo na totalidade dos artigos, “E0000” o número da edição do jornal, “DiaMêsAno” a data da publicação, “n” a sequência numérica do artigo na edição e “Tema” a temática a que se refere o artigo. Foi ainda construída uma tabela em Excel de classificação de todos os artigos, que para além do nº sequencial do artigo, número da edição do jornal e data da publicação incluía os campos “Caderno” (Principal, Economia ou Revista), “Destaque de capa” (sim ou não), “Temática” (Habituação, Trabalho, Saúde, ...) e “Sub-Temática” (Juros, Arrendamento, Desemprego, ...).

### 8.3. Processos de análise

Recorreu-se essencialmente a processos de análise qualitativa tendo como principais eixos de orientação metodológica os conceitos e diretrizes apresentados pelos autores Elo e Kyngas (2008) e Bardin (2016). Nomeadamente, Elo e Kyngas como guia de orientação das três fases de análise consideradas (preparação, organização e relatório) e Bardin como principal referência na definição dos vários conceitos utilizados.

#### Fase de preparação

Os textos dos 471 artigos do jornal Expresso foram exportados para a plataforma webQDA ([www.webqda.net](http://www.webqda.net)), um software de análise qualitativa de dados baseado na web.

Começou-se pela seleção dos extratos dos artigos do jornal que iriam constituir a unidade de análise (McCain 1988, Cavanagh 1997 e Guthrie et al. 2004 cit in Elo et Kyngas, 2008), ou seja, pela seleção dos segmentos de texto que podiam auxiliar na identificação das situações de incerteza com impacto potencial nos orçamentos das famílias. Considerou-se estar perante uma situação de incerteza quando as informações estavam indisponíveis, quando os detalhes das situações eram ambíguos, imprevisíveis e conflitantes, quando se transmitiam sentimentos de insegurança em relação ao conhecimento de especialistas ou ao conhecimento geral (Sánchez-Mira et al., 2022), tendo sido selecionados 1.226 segmentos de texto (unidades de análise). Para se ter uma ideia do tipo de conteúdos que foram selecionados apresenta-se na Figura 3 o exemplo de um artigo (que refere a possibilidade das taxas de juro virem a subir, embora não se saiba quando nem quanto) a partir do qual foram selecionados sete segmentos de texto (delimitados na figura). Os segmentos de texto foram sempre selecionados pela informação transmitida, ou seja, de acordo com a situação relatada e sua relação com os orçamentos das famílias (no exemplo, a possível variação das despesas das famílias com crédito à habitação). De acordo com Bardin (2016:134), os recortes foram efetuados a nível semântico, pelo “tema”, e não a um nível linguístico como a “palavra” ou a “frase”:

*“Fazer uma análise temática consiste em descobrir os “núcleos de sentido” que compõem a comunicação e cuja presença, ou frequência de aparição, podem significar alguma coisa para o objetivo analítico escolhido.*

*O tema, enquanto unidade de registo, corresponde a uma regra de recorte (do sentido e não da forma) que não é fornecida, visto que o recorte depende do nível de análise e não de manifestações formais reguladas. Não é possível existir uma definição de análise temática, da mesma maneira que existe uma definição de unidades linguísticas.” (Bardin, 2016:135)*

Assim, não relevaram para a seleção dos segmentos de texto critérios como o tipo de letra ou a localização no corpo do jornal, que nos afastaria do objetivo que era identificar potenciais situações de incerteza passíveis de confirmar através de outras fontes.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Para os interessados na análise dos conteúdos jornalísticos a partir de dimensões como “sentido da informação”, “ângulo da abordagem”, “amplitude da notícia” sugere-se: Dotson et al. (2012); Harcup e O’Neill (2010); Lopes et al (2011) e Semetko e Valkenburg (2000). Para questões como a utilização da linguagem persuasiva ou retórica, sugere-se: Suddaby e Greenwood (2005), Lee e Paruchuri (2008), Gonçalves e Ferreira (2010) e Haro (2013).

Figura 3: Exemplo seleção unidades de análise

**TAXAS DE JURO**

**PRESSÃO** Com taxas mais altas, ganham aforradores e banca, perdem famílias, empresas e Estado. Subida ainda não começou

## Quando os juros subirem...

JOÃO SILVESTRE

**A**lguém dizia que o dinheiro tem três preços. A inflação, que mede o preço em relação às coisas, a taxa de câmbio, que é o preço no espaço, e a taxa de juro, que faz a cobrança do tempo passado. A chegada das taxas zero ou até negativas veio meter o tempo a andar para trás e baralhar as contas de muita gente. Mas é uma realidade que não dura para sempre. Neste momento, Portugal paga uma taxa de 1,9% a 10 anos e tem uma taxa negativa nos Bilhetes do Tesouro, que são dívida de curto prazo. A Alemanha tem taxas negativas até 7 anos. E a Euribor, que serve de referência aos créditos bancários, está abaixo de zero em todos os prazos.

**OS BANCOS CONCEDERAM ESTE ANO ÀS EMPRESAS €2293 MILHÕES POR MÊS DE NOVO CRÉDITO. TRATA-SE DO VALOR MAIS BAIXO EM QUASE DÉCADA E MEIA**

Não se espera que os juros comecem a subir no imediato. Provavelmente, nem sequer durante 2019 (ver texto ao lado). Só que será inevitável e, quando acontecer, terá consequências para famílias, empresas e Estados. Portugal, como uma das economias mais endividadas da zona euro (seja qual for o critério utilizado), sentirá inevitavelmente o impacto. Claro que, para quem poupa, é uma boa notícia. E para os bancos, que vivem do negócio de emprestar dinheiro, também.

**FAMÍLIAS**  
**€190 MILHÕES/MÊS A MAIS DE JUROS POR CADA PONTO**

As taxas Euribor a 3 e 6 meses estão negativas desde 2015 e 2016, respetivamente, e as prestações têm batido mínimos. A taxa de juro implícita nos contratos de crédito à habitação em Portugal — uma espécie de taxa média — subiu ligeiramente em outubro, para 1,016%, mas mantém-se próxima dos mínimos históricos. Só que não ficará assim para sempre. Pode demorar, mas vai subir. E, quando isso acontecer, terá impacto no bolso dos portugueses.

Pelas contas do Expresso, a partir dos dados do Instituto Nacional de Estatística e do Banco de Portugal (BdP), as famílias pagaram em outubro cerca de €98 milhões em juros, e este valor disparou para quase o dobro (€193 milhões) com uma subida de um ponto na taxa implícita e sobe para €290 milhões quando houver um aumento de dois pontos.

Esta subida não só não é imediata nem acontece em paralelo com a subida da Euribor, que está em terreno negativo, como não implica um agravamento proporcional das prestações, já que a componente de amortização de capital diminuirá. Atualmente, a prestação média mensal está em €240, e nestes dois cenários subiria para, respetivamente, €260 e €287. Estes cálculos pressupõem que o número de contratos e os seus montantes e prazos médios se mantenham constantes.

E 2352 (25/11/2017)

Além disso, as subidas da Euribor não têm efeito imediato nas prestações, uma vez que só quando a prestação for revista é que as novas taxas são incorporadas. Além disso, como vários bancos não incorporaram as taxas negativas na taxa cobrada aos clientes, apenas quando a taxa Euribor negativa for inferior ao *spread* é que a subida se começará a notar. É por isso que, a partir do momento em que as taxas Euribor passaram a negativas nos prazos mais usados (3 e 6 meses), a descida da taxa implícita abrandou.

Esta subida, quando acontecer, não afetará quem tem já contratos de taxa fixa, pelo menos durante o período de fixação da taxa. Mas sentir-se-á nos novos contratos que venham a ser celebrados com os bancos. Estes agravamentos nos juros tenderão a acontecer também noutro tipo de empréstimos, como o crédito automóvel ou o crédito ao consumo, cuja expressão é, ainda assim, inferior.

**EMPRESAS**  
**NOVO CRÉDITO NO MÍNIMO DESDE 2003**

Juros mais altos são sinónimo de financiamento mais caro para as empresas. E podem significar até limitações adicionais aos empréstimos, porque para um investimento ser rentável é necessário que tenha um retorno ainda mais alto.

Tem havido um enorme debate nos últimos anos sobre a falta de crédito para apoiar investimentos empresariais. Do lado da banca, tem-se argumentado que há crédito mas que a procura e a qualidade dos devedores é que não permitem mais. E o que dizem os números? Os dados do Banco de Portugal (BdP), que terminam em setembro, mostram que, em média, os bancos concederam este ano às empresas €2293 milhões de novo crédito. Trata-se do valor mais baixo desde, pelo menos, 2003, quando se inicia a série do BdP. Em 2016, quando a concessão de novos empréstimos a empresas tinha batido o anterior mínimo, a média foi de €2486 milhões.

Ao mesmo tempo, as empresas de menor dimensão — ou que pedem empréstimos de menor montante — pagam taxas mais altas e beneficiaram menos da rápida descida dos juros desde 2015, quando o Banco Central Europeu lançou o programa de compra de dívida.

Os novos empréstimos até €1 milhão celebrados em setembro pagaram uma taxa média de 3,03%, enquanto os créditos de valor superior pagaram apenas 2,22%. Além disso, os primeiros tiveram uma redução de 39% desde janeiro de 2015 e nestes últimos a descida atingiu 47%.

**ESTADO**  
**DRAGHI, 'AMICO MIO'**

Portugal é um dos países que mais tem ganho com a política de compra de ativos do BCE, uma vez que é igualmente um dos mais endividados do euro. Os cofres do Estado beneficiam por duas vias: as emissões de dívida são realizadas a taxas mais baixas e parte dos juros pagos são devolvidos via dividendos do Banco de Portugal. Quando as taxas começarem a subir — e nada indica que será já no próximo ano —, a nova dívida será mais cara, embora o ganho associado aos dividendos do banco central se prolongue enquanto a carteira de dívida se mantiver.

...

Sem perder a ligação aos artigos iniciais, recorrendo ao software webQDA, os textos foram desta forma reduzidos a uma versão condensada e ampla de situações. Uma parte significativa dos textos foi lida mais do que uma vez o que permitiu uma familiarização com os conteúdos e segmentar as unidades de análise em unidades de significado, passo indispensável, como assinalam Polit e Beck (2004 cit in Elo et Kyngas, 2007), para se dar sentido aos dados e para o sucesso das fases seguintes. Seguindo Bardin (2016: 135-136) procuraram-se assim os “núcleos de sentido” que podiam ter significado para o nosso objetivo analítico, nomeadamente:

- (i) O objeto ou o referente (tema eixo retratado); incerteza, contexto e rúbrica orçamental em causa;
- (ii) O personagem externo (quem e com que papel); agente externo à família relacionado com a incerteza, tipo de entidade e tipo de relação com a família;
- (iii) O acontecimento (ação em causa); prática do agente externo associada à situação de incerteza.

Tendo como referência o artigo da Figura 3, ilustra-se na Tabela 4 um exemplo do processo adotado. Note-se que a informação referente aos núcleos de sentido ficou registada no próprio software, nomeadamente através de códigos livres e comentários, sem se perder a “ligação” às unidades de análise respetivas, o que facilitou os passos seguintes.

**Tabela 4: Exemplo processo de segmentação das unidades de análise em núcleos de sentido/significado**

<b>Incerteza</b> (Tema eixo retratado)	
Quando e quanto o valor da prestação do crédito à habitação vai subir?	
<u>Situação</u>	
As taxas de juro vão subir, quando e quanto? A partir de 2020? As taxas de juro vão manter-se até quando?	Quanto? Variação quantitativa  Quando? Variação temporal e Orientação temporal
<u>Impacto</u>	
Despesas com habitação Famílias com crédito à habitação sem taxa fixa	
<b>Agente Externo</b> (Quem e com que papel)	
Bancos – credores do crédito concedido às famílias	
<b>Prática</b> (Ação em causa)	
Indexação do preço da prestação do crédito a um índice externo à família	Pricing Métrica de quantificação - Euribor

*Elaboração própria*

## Fase de organização

Quando uma unidade de análise é constituída por mais do que uma frase e pode conter mais do que um significado, o processo de análise é difícil e desafiador, mas tem a vantagem de evitar o risco de se ter uma unidade de análise demasiado estreita (por exemplo uma palavra) que pode conduzir à fragmentação (Elo e Kyingas, 2007).

Estando perante uma extensa quantidade de dados, começou-se por trabalhar sobre uma amostra de unidades de análise. O critério utilizado para seleção dessa amostra foi a “data da publicação do texto”, de modo a assegurar uma seleção aleatória bem como o maior distanciamento temporal possível em relação ao momento da realização das análises (1º trimestre de 2021). Foi nosso entendimento que este distanciamento temporal podia contribuir para a identificação do maior leque possível de situações de incerteza. Assim, dos 471 artigos de imprensa (com data de publicação entre outubro de 2017 e setembro de 2020), selecionaram-se para esta primeira fase os núcleos de sentido

referentes às unidades de análise de 34 artigos publicados no 4º trimestre de 2017. Embora estivesse em causa um trimestre com forte presença de situações associadas ao Orçamento do Estado para 2018, o conjunto de artigos da amostra contemplou um leque adequado de temáticas e situações, como espelhado na Tabela 5.

**Tabela 5: Síntese das temáticas dos 34 artigos da amostra**

<b>Síntese artigos publicados no 4º trimestre de 2017</b>		
<b>Temáticas</b>	Despesas das Famílias 42%	- Habitação 21% - Impostos e Taxas 12% - Educação 3% - Alimentação 3% - Transportes 3%
	Rendimentos das Famílias 50%	- Trabalho 44% - Subsídios 3% - Indemnizações 3%
	Várias 8%	
<b>Presença de questões em aberto</b> dúvidas/Incerteza em relação a temas com impacto nos orçamentos das famílias	Sim 88%	- Incerteza Rendimentos 47% - Incerteza Despesas 29% - Incerteza Rend. e Despesas 12%
	Não 12%	

Edição do Jornal (nº de artigos): E2345 (5); E2346 (4); E2347 (3); E2348 (2); E2349 (2); E2350 (1); E2351(2); E2352 (3); E2353 (4); E2354 (2); E2355 (4); E2356 (1); E2357 (1)

Foram realizadas várias operações de agrupamento dos núcleos de sentido, em relação às incertezas identificadas, tendo por objetivo a constituição de grupos temáticos. Uma vez que não se partiu de nenhum sistema de categorização pré-definido a classificação foi progressiva. Dadas as características do software utilizado foi possível recorrer a códigos árvore, sem nunca perder a ligação às unidades de análise e aos núcleos de sentido. O processo incluiu assim o reagrupamento progressivo das situações de incerteza que conduziu à construção de uma primeira matriz de categorização das incertezas que posteriormente foi validada e ajustada com a totalidade dos dados. Nesta construção tiveram-se em consideração as qualidades que as categorias devem ter (Bardin, 2016:149-150): exclusão mútua; homogeneidade das categorias; pertinência para a investigação; objetividade dos critérios de classificação numa categoria e a produtividade (“um conjunto de categorias é produtivo se fornece resultados férteis”). Do processo de categorização resultou o desenho de um modelo conceptual das principais

dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares. Compreender-se-á o que se pretende dizer com “principais dinâmicas” aquando da apresentação dos resultados.

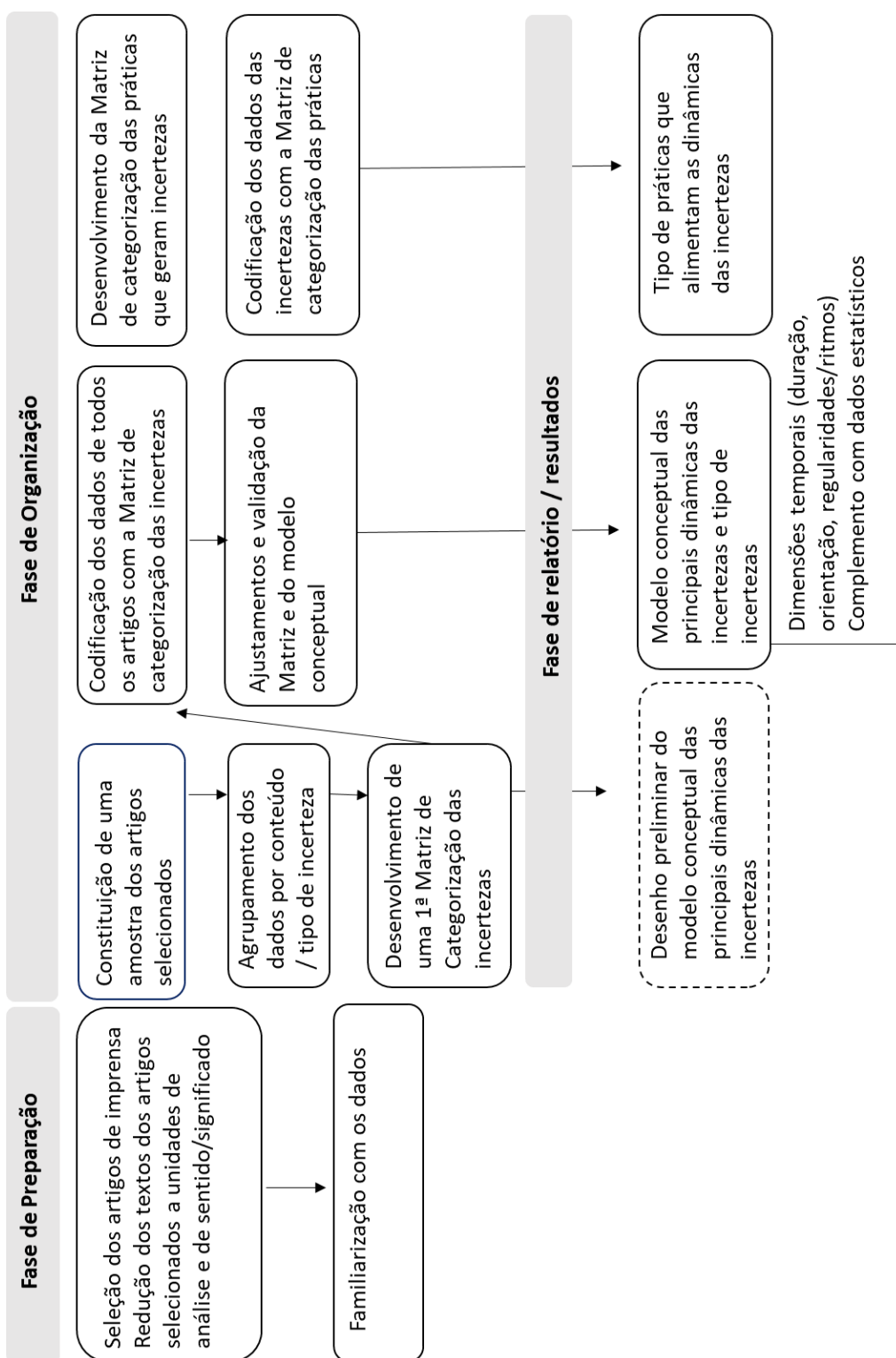
Todas as incertezas foram também classificadas a partir das dimensões temporais “duração” e “orientação”, classificação que permitiu selecionar as incertezas que seriam alvo das análises seguintes. Foram igualmente realizadas várias operações de codificação e agrupamento das práticas dos agentes externos às famílias associadas a cada situação que levaram à construção de uma matriz de categorização das práticas. Os dados das incertezas foram codificados com esta matriz o que permitiu relacionar as dinâmicas das incertezas com as práticas que as alimentam.

## Fase de relatório/resultados

O caminho realizado nesta fase está expresso na Parte III, pelo que aqui damos apenas nota que os resultados das análises qualitativas foram complementados com dados estatísticos de várias fontes: Instituto Nacional de Estatística; Banco de Portugal; Euribor rates.eu; Eurostat; Comissão Europeia; Pordata e Autoridade Tributária.

Por último, apresenta-se na Figura 4 da página seguinte um diagrama síntese com os principais processos efetuados em cada uma das fases referidas.

Figura 4: Diagrama síntese dos principais processos efetuados



Elaboração própria a partir do diagrama das três fases apresentado por Elo e Kyngas (2008)

## **PARTE III – DADOS E DISCUSSÃO**

Esta parte da dissertação está estruturada em quatro capítulos principais. No primeiro, apresentam-se alguns indicadores estatísticos e os pressupostos que serviram de referência para avaliar a relevância das incertezas retratadas no segundo capítulo. No terceiro, descrevem-se as práticas que estão por trás da produção dessas incertezas. Por último, no quarto capítulo, procura-se uma visão e reflexão mais abrangente do fenômeno das incertezas dos orçamentos familiares, a partir de três perspectivas: problema de metrologia/quantificação, problema de temporalidade e problema de desequilíbrio de poder. Na última parte deste capítulo relacionam-se estes três problemas com desigualdades nas vulnerabilidades às incertezas.

## 9. Indicadores estatísticos e pressupostos

A relevância de cada incerteza não é igual para todas as famílias e, para a mesma família, depende do seu impacto no planeamento orçamental, ou seja, do peso relativo da categoria orçamental, de rendimento ou de despesa, que estiver em causa. Incertezas em relação à variação do preço do pão não terão certamente o mesmo impacto de incertezas em relação à variação da renda da casa ou do salário. Para avaliar essa relevância e o potencial impacto, reuniram-se alguns indicadores estatísticos e estabeleceram-se alguns pressupostos que passamos a apresentar.

Como indicador representativo do número total de famílias utilizou-se a estatística do Instituto Nacional de Estatística (INE)<sup>27</sup> do número de agregados domésticos privados. Segundo esta fonte, em 2020 existiam em Portugal na população residente 4.068.878 agregados, dos quais 47% com filhos (35% casais com filhos e 12% famílias monoparentais), 24% casais sem filhos, 21% com apenas uma pessoa e 8% de outras situações.

Como referência do peso relativo das diferentes categorias de despesas no orçamento das famílias, foi considerada a informação da Tabela 6, apresentada por Carvalho et al. (2022), decorrente dos microdados do Inquérito às Despesas das Famílias de 2015/16 (último inquérito que estava disponível aquando da realização do estudo pelos autores). Embora o peso das diferentes categorias de despesas varie de acordo com os níveis de rendimento das famílias, foi utilizado como referência o valor médio de todas as famílias (na Tabela estão identificados cinco níveis de rendimento, Q1 a Q5, em que as famílias do primeiro quintil incluem os indivíduos que estão entre os 20% mais pobres na população em Portugal e as famílias do último quintil os que se encontram entre os 20% mais ricos).

---

27

[https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_indicadores&indOcorrCod=0007861&contexto=bd&selTab=tab2&xlang=pt](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0007861&contexto=bd&selTab=tab2&xlang=pt) consulta em 13/04/2023

**Tabela 6: Peso de cada categoria de despesa no total das despesas das famílias, por quintis do rendimento equivalente (%)**

	Todas as famílias	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Produtos alimentares	14,3	19,2	16,9	15,7	14,0	11,0
Bebidas alcoólicas	1,6	2,3	1,8	1,6	1,6	1,2
Vestuário e calçado	3,5	2,5	2,9	3,1	3,5	4,2
Habituação	31,9	35,1	34,3	32,8	31,6	29,6
Acessórios para o lar	4,0	2,9	3,1	3,5	3,5	5,2
Saúde	5,5	6,7	6,2	5,7	5,6	4,8
Transportes	14,1	11,5	12,9	14,2	14,5	15,1
Comunicações	3,2	4,1	3,7	3,5	3,2	2,6
Lazer	4,2	2,9	3,2	3,5	4,2	5,3
Ensino	2,3	1,4	1,7	1,7	2,4	2,9
Restaurantes e hotéis	8,8	5,3	7,1	7,9	9,2	10,9
Bens e serviços diversos	6,7	6,0	6,3	6,8	6,7	7,2
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Carvalho e al. (2022) que utilizaram como fonte os dados do Inquérito às Despesas das Famílias de 2015/2016

Dá-se nota que a percentagem de 31,9% referente à categoria Habitação, a de maior peso nas despesas em todos os níveis de rendimento, inclui despesas de água, eletricidade, gás e outros combustíveis. Embora Carvalho e al. (2022) não o refiram, as despesas com o crédito à habitação ou com a renda da casa representam para muitas famílias uma parte importante desta categoria.

Em relação ao crédito à habitação, de acordo com o relatório de acompanhamento dos mercados de crédito de 2021 do BdP, existiam em 2020 em Portugal cerca de 1,45 milhões de contratos de crédito, dos quais 83% no regime de taxa de juro variável, 11% no regime de taxa mista e apenas 6% no regime de taxa fixa. Se partirmos do pressuposto que 95% destes contratos pertencem a agregados familiares distintos (é pouco provável que a percentagem de famílias com mais de um contrato seja superior a 5%, tendo em atenção as restrições na atribuição dos créditos e o facto da mesma habitação não poder ser dada como colateral do crédito a mais do que uma instituição financeira), estima-se, Tabela 7, que a percentagem de famílias com contrato de crédito à habitação rondará os 34% (1,378 milhões de agregados). Neste contexto, variações na taxa de juro podem afetar os orçamentos de cerca de 32% das famílias, as que têm contratos no regime de

taxa variável ou mista. Como ilustrado na Figura 5, o valor da taxa de juro de referência Euribor a 12 meses variou nos últimos vinte e quatro anos de forma significativa, entre um máximo de 5,489% em 2008 e um mínimo de -0,508% em 2022.

**Tabela 7: Estimativa do número de famílias/agregados com contratos de crédito à habitação (2020)**

	#	%
<b>Total de Famílias/Agregados familiares</b>	<b>4.068.878</b>	
<b>Total de Contratos de Crédito à Habitação (em stock)</b>	<b>1.450.000</b>	
Taxa Variável	1.203.000	83%
Taxa Mista	159.500	11%
Taxa Fixa	87.000	6%
% de Famílias distintas com contrato		95%
<b>Total de Famílias com Contratos de Crédito à Habitação</b>	<b>1.377.500</b>	<b>34%</b>
Taxa Variável	1.143.325	28%
Taxa Mista	151.525	4%
Taxa Fixa	82.650	2%

Elaboração própria a partir Relatório de acompanhamento dos mercados de crédito de 2021 do BdP

**Figura 5: Taxas históricas Euribor a 12meses**



Fonte: Euribor rates.eu - <https://www.euribor-rates.eu/pt/graficos-euribor/>, consulta a 03/04/2025

Em relação à despesa com a renda da casa, segundo estatísticas do Eurostat<sup>28</sup>, em 2018 cerca de 10% das famílias em Portugal habitavam em casas arrendadas a preços de mercado (embora o total de famílias em casas arrendadas seja de 25%, 15% têm uma renda a preços reduzidos ou não pagam renda). De acordo com o relatório dos resultados definitivos dos Censos 2021 (INE, 2022), em Portugal o valor médio mensal de renda situou-se em 2021 nos 334€, representando um aumento de 42,1% face ao registado em 2011, o que significa um aumento médio anual de cerca de 5%. Se tivermos em consideração o valor mediano das rendas por m2 dos novos contratos de arrendamento de alojamentos familiares, disponibilizado pelo INE<sup>29</sup> só a partir de 2020, verifica-se que o preço aumentou 8% nos anos de 2021 e 2022 e 11% em 2023 e 2024. De acordo com os dados disponíveis pode apenas concluir-se que esta despesa apresenta uma tendência de crescimento significativo.

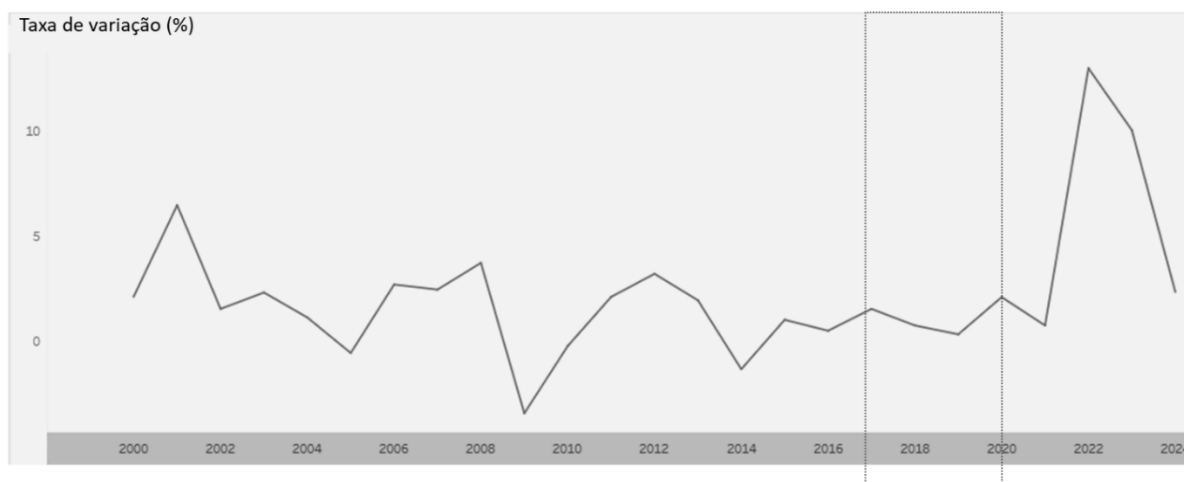
A segunda categoria de despesas com maior peso médio nos orçamentos das famílias está associada aos produtos alimentares e representa 14,3%. Dada a sua natureza considera-se que este tipo de despesa é relevante para 100% das famílias. Note-se que a taxa de variação do preço dos produtos alimentares nos últimos vinte e quatro anos variou de forma muito irregular entre um mínimo de -3,44% em 2009 (descida dos preços) e um máximo de 12,99% em 2022, como ilustrado na Figura 6.

---

<sup>28</sup> [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Distribution\\_of\\_population\\_by\\_tenure\\_status,\\_2018\\_\(%25\)\\_SILC20.png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Distribution_of_population_by_tenure_status,_2018_(%25)_SILC20.png)  
consulta em 13/04/2023

<sup>29</sup> [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_indicadores&indOcorrCod=0012600&contexto=bd&selTab=tab2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0012600&contexto=bd&selTab=tab2), consulta a 03/04/2025

**Figura 6: Variação média anual do índice de preços no consumidor português de Produtos alimentares e bebidas não alcoólicas**



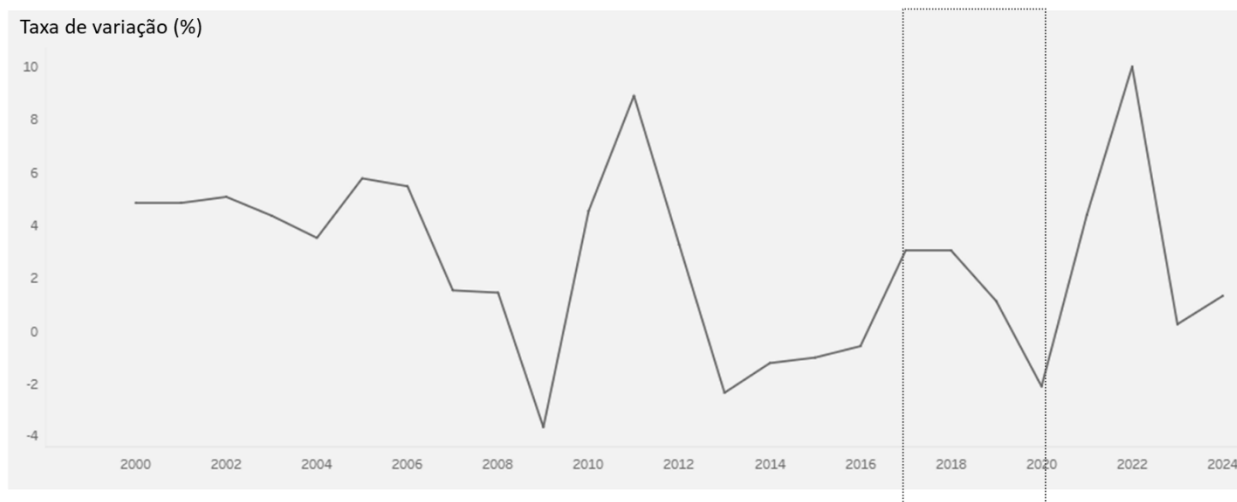
Fonte: Pordata - <https://www.pordata.pt/pt/estatisticas/inflacao/taxa-de-inflacao/taxa-de-inflacao-por-bens-e-servicos-Portugal>, consulta a 03/04/2025

Com um peso semelhante, situam-se em terceiro lugar as despesas associadas aos transportes que representam em média 14,1% das despesas das famílias. De acordo com estimativas efetuadas pela Comissão Europeia<sup>30</sup>, em 2019 a percentagem da população residente em Portugal com necessidades de mobilidade diária e regular satisfeitas através de automóvel ligeiro era de 62% e a percentagem que recorre diariamente aos transportes públicos de 31% (Special Eurobarometer 495, September 2019). Embora estas percentagens se refiram à população residente e não à percentagem de agregados familiares, considerou-se o pressuposto de serem equivalentes e, por conseguinte, das variações das despesas com transportes serem relevantes para 93% das famílias (62% automóvel +31% transportes públicos). Note-se que embora a população residente incluía, por exemplo, recém-nascidos, pessoas idosas ou doentes que podem não sair de casa, foi considerada esta equivalência por se considerar que o desvio para a realidade não será significativo. Ou seja, considerou-se que a distribuição das pessoas com e sem necessidades de mobilidade é equitativa em relação aos diferentes tipos de agregados. Como nos casos anteriores, o preço dos transportes variou significativamente nos últimos

<sup>30</sup> <https://rea.apambiente.pt/content/transporte-de-passageiros> consulta em 13/04/2023

vinte e quatro anos, entre uma taxa negativa de -3,62% em 2009 (descida dos preços) e uma taxa de variação máxima de 10% em 2022 como ilustrado na Figura 7.

**Figura 7: Variação média anual do índice de preços no consumidor português dos Transportes**



Fonte: Pordata - <https://www.pordata.pt/pt/estatisticas/inflacao/taxa-de-inflacao/taxa-de-inflacao-por-bens-e-servicos-Portugal>, consulta a 03/04/2025

Note-se que em abril de 2019 se registou uma grande descida no preço dos passes dos transportes públicos, nomeadamente nas áreas da Grande Lisboa e do Grande Porto, com grande impacto nas despesas das famílias que vivem nestas áreas e utilizam os transportes públicos. Como ilustrado no extrato textual abaixo, em alguns casos a poupança mensal foi superior a 100€.

**A redução do preço dos passes terá grande impacto nos orçamentos familiares. Na AML (Área Metropolitana de Lisboa) há casos em que esta é, de todas as medidas desta legislatura, a que mais aumenta o rendimento das famílias. É isto a pouco meses das eleições...**

Para muitas famílias que hoje utilizam transporte público os ganhos são muito claros. Por exemplo, o passe mais vendido da Fertagus (comboio no Fogueteiro, mais Metro), custa agora €88,5 – vai passar para €40. Fazendo contas a 11 meses (admitindo que as pessoas não comprem nas férias), há um ganho de quase €540 por ano, e o passe passa a incluir Carris, CP, barcos, TST e todas as rodoviárias privadas. Outro exemplo: para quem vive em Sintra e trabalha em Lisboa, a opção mais comum é autocarro/comboio/autocarro (Scotturb/CP/Carris), com passes entre €110 e €146, e passam todos para €40; há poupanças de €106/mês.

E2420 (16/03/2019)

Esta redução no preço dos passes terá contribuído certamente para que a variação média anual do índice de preços no consumidor dos transportes em 2020 tenha sido negativa (-2,08%). No entanto, como se pode verificar na Figura 7, a variação em 2022 foi de 10%, ou seja, o preço médio dos transportes para muitas famílias (nomeadamente as que não utilizam passes) poderá ter subido mais de 10%.

Face às restantes categorias de despesas, salientam-se as despesas com saúde (5,5%), comunicações (3,2%) e educação/ensino (2,3%), pelo carácter indispensável que podem representar dada a sua natureza. As despesas com a saúde, tal como a alimentação, consideram-se transversais a todas as famílias. Quanto às despesas com comunicações, considerou-se como referência que em 2020, segundo o INE (Inquérito à Utilização de Tecnologias da Informação e da Comunicação pelas Famílias), a percentagem de agregados familiares em Portugal que tinham ligação à internet era de 84,5%. No que concerne às despesas com educação, não dispondo de melhores indicadores, considerou-se que podem ser relevantes para pelo menos os 47% de agregados que têm filhos (35% casais com filhos e 12% famílias monoparentais). Diz-se pelo menos porque existem certamente agregados sem filhos com despesas de educação, nomeadamente associadas a necessidades de “formação ao longo da vida” e de “reconversão profissional”.

Na vertente dos rendimentos, assumem particular importância os indicadores associados ao trabalho. No que concerne à população empregada, em 2020, existiam 4.683.700<sup>31</sup> indivíduos a trabalhar nos vários setores de atividade, dos quais 15% na administração pública (718.761<sup>32</sup>), 14% por conta própria (658.700<sup>33</sup>), e, por diferença, 71% por conta de outrem em empresas (3.306.239)<sup>34</sup>, como ilustrado na Tabela 8.

---

<sup>31</sup> <https://www.pordata.pt/portugal/populacao+empregada+total+e+por+setor+de+atividade+economica-3384> – consulta em 16/05/2023

<sup>32</sup> <https://www.pordata.pt/portugal/emprego+nas+administracoes+publicas+central++regional++local+e+fundos+da+seguranca+social-497> – consulta em 16/05/2023

<sup>33</sup> <https://www.pordata.pt/Portugal/Trabalhadores+por+conta+pr%C3%B3pria+total+e+por+n%C3%ADvel+de+escolaridade+completo-1387> – consulta em 16/05/2023

<sup>34</sup>

<https://www.pordata.pt/portugal/emprego+nas+administracoes+publicas+central++regional++local+e+fundos+da+seguranca+social-497> e <https://www.pordata.pt/Portugal/Trabalhadores+por+conta+pr%C3%B3pria+total+e+por+n%C3%ADvel+de+escolaridade+completo-1387> e <https://www.pordata.pt/portugal/populacao+empregada+total+e+por+setor+de+atividade+economica-3384> – consulta em 16/05/2023

Pressupondo-se que o número médio de trabalhadores por agregado de cada um destes segmentos varia entre dois e um, estima-se que existem entre 9% a 18% de agregados dependentes das variações das políticas salariais públicas e entre 41% e 81% de agregados dependentes das variações das políticas salariais privadas. Damos nota que estes últimos agregados também são os mais expostos a uma perda de rendimento por desemprego.

Em relação à percentagem de agregados com trabalhadores com formação superior estima-se que se situe entre 19% e 38% (entre 769.150 e 1.538.300 agregados). Teve-se por base que em 2020 existiam 1.538.300 trabalhadores nestas condições (Pordata)<sup>35</sup> e o pressuposto que estes se distribuem em média entre dois e um trabalhador por agregado. Quanto à percentagem de agregados com mulheres empregadas, estima-se que se situe entre 29% e 59%, tendo como referência que em 2020 a população empregada do sexo feminino era de 2.383.700 indivíduos (Pordata)<sup>36</sup> e o pressuposto que estas se distribuem em média entre duas e uma mulher por agregado (entre 1.191.850 e 2.383.700 agregados).

**Tabela 8: N° de trabalhadores por tipologia da entidade empregadora, nível de ensino superior e sexo feminino (2020)**

	#	%
<b>População Empregada em Portugal</b>	<b>4.683.700</b>	100%
Trabalhadores da Administração Pública	718.761	15%
Trabalhadores por Conta Própria	658.700	14%
Trabalhadores de Empresas	3.306.239	71%
População Empregada com Ensino Superior	1.538.300	33%
População Empregada do Sexo Feminino	2.383.700	51%

*Elaboração própria a partir da informação disponível no Portal Pordata*

<sup>35</sup> <https://www.pordata.pt/portugal/populacao+ativa+total+e+por+nivel+de+escolaridade+completo-1008> consulta em 17/05/2023

<sup>36</sup> <https://www.pordata.pt/portugal/populacao+empregada+total+e+por+sexo-30> consulta em 17/05/2023

Procurou-se também estimar que percentagem de agregados familiares poderia ser afetada por variações do valor do salário mínimo. Para o efeito, partindo da informação transmitida no sítio *portugal.gov.pt*<sup>37</sup> que em 2020 a percentagem de trabalhadores com o salário mínimo era de 27,2% (ou seja 1.273.966 trabalhadores), pressupôs-se que estes se distribuem em média entre dois e um trabalhador por agregado e que a percentagem de agregados afetados diretamente se situa entre 16% a 31%. Tentou-se também apurar que percentagem de agregados depende de salários com uma componente variável, mas não se encontrou nenhuma informação pública credível que permitisse efetuar uma estimativa com pressupostos aceitáveis.

Quanto à percentagem de agregados com rendimentos provenientes de pensões, nomeadamente pensões de reforma, pelo que se conseguiu apurar também não existe nenhuma estatística disponível. Assim, considerou-se neste caso como referência válida o número de famílias cujo representante tem uma idade superior a 65 anos, que em 2021 (não estão disponíveis dados para 2020) era de 1.452.561 (INE<sup>38</sup>). Assim, foi adotado como pressuposto que a variação do valor das pensões pode ser relevante no curto prazo para os orçamentos de pelo menos 36% das famílias. Obviamente que as incertezas de longo prazo em relação ao valor das pensões são relevantes quase para a totalidade dos agregados.

No que diz respeito a outros apoios sociais, conseguiu-se apenas apurar que em 2020 recebiam o abono de família em Portugal 814.100 agregados (Pordata)<sup>39</sup>, ou seja 20% das famílias, e que em 2021 existiam 578.280 famílias com desempregados (INE)<sup>40</sup>, o que sugere que o valor do subsídio de desemprego no curto prazo pode ser importante para cerca de 14% dos agregados.

Em relação aos impostos, efetuaram-se estimativas da percentagem de famílias para quem podem ser relevantes variações: na taxa do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS); no valor dos impostos dos trabalhadores independentes; no valor do Imposto Municipal sobre os Imóveis (IMI) e no valor do Imposto de Valor Acrescentado (IVA) da eletricidade. Começando por estes dois últimos impostos, pressupôs-se que o orçamento de 100% das famílias pode ser afetado por variações do

---

<sup>37</sup> <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc23/comunicacao/noticia?i=peso-do-salario-minimo-no-nivel-mais-baixo-dos-ultimos-sete-anos>

<sup>38</sup> <https://tabulador.ine.pt/indicador/?id=0011528> consulta em 11/05/2023

<sup>39</sup> <https://www.pordata.pt/portugal/abono+de+familia+para+criancas+e+jovens+da+seguranca+social-1063> consulta em 11/05/2023

<sup>40</sup> [https://censos.ine.pt/xportal/xmain?xpid=CENSOS&xpgid=censos\\_quadros\\_familia](https://censos.ine.pt/xportal/xmain?xpid=CENSOS&xpgid=censos_quadros_familia) consulta em 11/05/2023

IVA da eletricidade e que cerca de 70% por variações do IMI, tendo-se por referência neste caso que segundo a Pordata<sup>41</sup> é essa a percentagem de alojamentos domésticos ocupados pelo proprietário. Quanto ao IRS, a percentagem de famílias que pode ser afetada é de 55,55%, valor que corresponde ao total de agregados que liquidou IRS em 2020 (Autoridade Tributária<sup>42</sup>). Especificamente em relação à carga fiscal que incide sobre os trabalhadores independentes, estima-se que entre 8% a 16% das famílias pode ser afetada, considerando que em 2020 existiam 658.700 trabalhadores independentes (Pordata<sup>43</sup>) e o pressuposto que o número médio deste tipo de trabalhadores por agregado pode variar entre dois e um.

---

<sup>41</sup> <https://www.pordata.pt/portugal/alojamentos+segundo+os+censos+total+e+por+entidade+proprietaria-3762> - consulta em 22/05/2023

<sup>42</sup> [https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/dgci/divulgacao/estatisticas/estatisticas\\_ir/Documents/Notas\\_Pr\\_evias\\_Dossier\\_Estatistico\\_IRS\\_2019\\_2021.pdf](https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/dgci/divulgacao/estatisticas/estatisticas_ir/Documents/Notas_Pr_evias_Dossier_Estatistico_IRS_2019_2021.pdf) - consulta em 22/05/2023

<sup>43</sup> <https://www.pordata.pt/Portugal/Trabalhadores+por+conta+pr%C3%B3pria+total+e+por+n%C3%ADvel+de+escolaridade+completo-1387> - consulta em 17/05/2023

## **10. As diferentes incertezas e a categorização das situações**

Neste capítulo começa-se por dar a conhecer a perspetiva que foi adotada na contextualização e organização das incertezas. Em seguida, apresentam-se os resultados da classificação das incertezas a partir das dimensões temporais “duração” e “orientação”, avaliando-se sempre que aplicável a sua relevância com base nos indicadores estatísticos antes apresentados. Por último, faz-se uma breve reflexão sobre a variação das incertezas em tempo de Pandemia Covid-19.

### **10.1. Contextualização e organização das incertezas**

Como já referido, a fonte inicial de informação foi o Jornal Expresso, nomeadamente 471 artigos de imprensa, publicados entre outubro de 2017 e setembro de 2020.

Os procedimentos de análise de identificação e classificação das incertezas foram organizados através de um processo de categorização, em linha com Bardin (2016:147 – 150). Ou seja, procedeu-se ao inventário das incertezas e posteriormente reagruparam-se em categorias segundo o género (analogia). Não estando definidos à priori os critérios de classificação e agrupamento, o processo implicou um modelo de tentativa e erro de categorização progressiva dos dados. Como refere Bardin (2016:148-150), “a codificação tem como primeiro objetivo fornecer, por condensação, uma representação simplificada dos dados brutos” sem introduzir desvios no material, dando a conhecer índices invisíveis e possibilitando a construção de categorias terminais com os requisitos de qualidade já referidos na metodologia: exclusão mútua; homogeneidade; pertinência; objetividade e produtividade.

Neste contexto, o processo de categorização temática consubstanciou-se no agrupamento de todas as incertezas identificadas a partir do critério tipo de “dinâmica da incerteza”. Entendendo-se por dinâmica<sup>44</sup> o “conjunto de forças que visam o desenvolvimento ou o progresso de algo”, as incertezas foram agrupadas de acordo com

---

<sup>44</sup> in Dicionário Priberam da Língua Portuguesa <https://dicionario.priberam.org/din%C3%A2mica>

o tipo de “força” que as potencializa. Foram identificados três tipos principais de “forças” que conduziram ao agrupamento das incertezas em torno de três eixos, de um coletivo de três categorias de dinâmicas:

- (i) “Valorização/Desvalorização”
- (ii) “Cumprimento/Incumprimento”
- (iii) “Continuidade/Descontinuidade”

Por “Valorização/Desvalorização”, entenderam-se as dinâmicas associadas a incertezas com a variação do valor monetário dos rendimentos ou das despesas das famílias. A título exemplificativo, como retratado no extrato seguinte, trata-se de situações como a dos funcionários públicos não saberem como vão evoluir os seus salários ou se podem contar com a reposição do valor dos suplementos remuneratórios:

*“Porque os funcionários públicos não são aumentados desde 2009, a Frente Comum dos Sindicatos da Administração Pública reclama um aumento real dos salários em 4% para 2018. A Federação de Sindicatos da Administração Pública (FESAP) propõe um aumento nominal de 2,5% para permitir alguma recuperação do poder de compra perdido e o STE a atualização da tabela remuneratória única em 2%. Recorde-se que no OE-2017 só a reposição total dos cortes salariais aplicados aos funcionários públicos desde 2011 já custou aos cofres do Estado €257 milhões.”(Extrato textual do artigo jornalístico “Quais destas medidas vão mesmo avançar? da jornalista Joana Nunes Mateus; E2345 07/10/2017).*

Por “Cumprimento/Incumprimento”, entenderam-se as dinâmicas associadas a incertezas relacionadas com condições de confiança, seja interpessoal ou institucional, como a falta de garantia do cumprimento de acordos, de compromissos, obrigações, promessas, etc. Quando estão envolvidos terceiros, de forma organizada ou individualmente, surge incerteza não apenas sobre as regras, promessas ou acordos, mas também sobre o seu cumprimento, sendo a confiança interpessoal a raiz da redução da incerteza (Aspers, 2024:14,41). O extrato seguinte dá conta de uma situação enquadrável nas dinâmicas de cumprimento/incumprimento, relativa à incerteza quanto ao cumprimento das regras estabelecidas para a atualização das pensões:

*“O próximo ano, tal como já aconteceu com 2017, vai trazer bónus para os pensionistas. O Orçamento do Estado para 2018 (OE-2018) garante um aumento de pelo menos €10 por mês a todos os pensionistas, com exceção das pensões que foram atualizadas entre 2011 e 2015 .... Mas nem tudo são rosas. Este aumento extraordinário, que soma ao já pago em agosto de 2017, não será suficiente para compensar o congelamento das*

*pensões entre 2011 e 2015. Os cálculos do Expresso mostram que, mesmo com estes 'bónus', as pensões vão continuar abaixo do patamar em que estariam caso o regime de atualização legal anual tivesse sido cumprido nesses anos. E as pensões baixas, sobretudo as que estão perto dos €600, são das que mais perdem. A exceção são as pensões mínimas, que foram aumentadas pelo Governo PSD/CDS-PP.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Pensões ainda estão a perder com o congelamento” do jornalista Miguel Prado; E2346 14/10/2017).

Por “Continuidade/Descontinuidade”, entenderam-se as dinâmicas associadas a incertezas relacionadas com a manutenção, eliminação ou substituição de relações, de regras, de paradigmas (produção, oferta e procura, ...) etc. Neste caso, estão por exemplo em causa situações de incerteza como a de não se saber se as prioridades políticas se vão manter, ou situações como a retratada no próximo extrato de trabalhadores não saberem se a entidade patronal vai manter a relação de vínculo profissional:

*“Regressados das férias de verão os trabalhadores da PT que se encontram sem funções foram surpreendidos com uma proposta que os dispensa de assiduidade ao trabalho por um período de três meses, renovável. A proposta foi feita a cerca de 200 pessoas. A pressão tem sido alta nos últimos meses por parte da PT, que recentemente usou a figura da transmissibilidade de estabelecimento para transferir 155 trabalhadores para empresas fora do grupo PT.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Trabalhadores da PT sem funções dispensados do trabalho” jornalista não identificado; E2346 14/10/2017).

Na Tabela 9 são apresentados mais exemplos da correspondência que foi estabelecida entre as incertezas e as três dinâmicas.

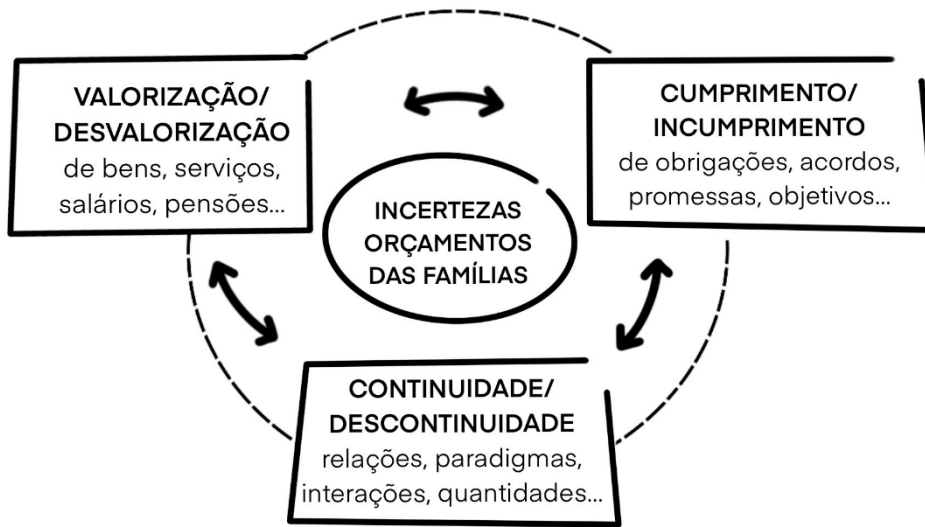
**Tabela 9: Exemplos Incertezas associadas a cada tipo de dinâmica**

<b>Dinâmicas de Valorização/Desvalorização</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quanto vão subir as rendas das casas?</li> <li>- Quando vão começar a subir/descer os juros do crédito à habitação?</li> <li>- O custo total do crédito à habitação já está a subir?</li> <li>- Os impostos, as contribuições para a Segurança Social e outros pagamentos ao Estado vão subir, descer ou manter-se?</li> <li>- Como vão evoluir os salários? Que profissões podem ser mais valorizadas em termos salariais?</li> <li>- As pensões vão ser atualizadas?</li> </ul>
<b>Dinâmicas de Cumprimento/Incumprimento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- A informação disponibilizada é confiável?</li> <li>- As regras em vigor (progressão nas carreiras, atualização de preços, etc) vão ser cumpridas?</li> <li>- As promessas (aumentos salariais, recuperação tempo de serviço, etc) vão ser cumpridas?</li> <li>- Os pagamentos devidos por entidades públicas ou privadas vão ser efetuados?</li> <li>- Vão ocorrer atrasos nos pagamentos ou apoios devidos?</li> <li>-Vão ocorrer atrasos na implementação de promessas, programas, projetos (acesso a médico de família, integração nos quadros dos recibos verdes, Programa mais habitação, etc.)?</li> </ul>
<b>Dinâmicas de Continuidade/Descontinuidade</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- As regras atuais (condições de reforma, condições subsídio de desemprego, etc.) vão manter-se durante quanto tempo?</li> <li>- Vão ser implementadas novas formas de cálculo das contribuições ou de atualização das pensões?</li> <li>- As prioridades políticas vão manter-se ou alterar?</li> <li>- As relações de vínculo profissional vão manter-se ou ser descontinuadas?</li> <li>- Que novos paradigmas (modelos de produção, oferta/procura de bens e serviços, etc.) se devem considerar?</li> <li>- <i>Que conceitos e métricas vão continuar a ser uma referência?</i></li> </ul>

*Elaboração própria*

Embora cada uma destas dinâmicas (Valorização/Desvalorização, Cumprimento/Incumprimento, Continuidade/Descontinuidade) tenha significado de *per se* e possa servir de guia de análise (distinção analítica), mobiliza-se a ideia de condicionamento mútuo entre as três dinâmicas, como ilustrado no Esquema 2. Ou seja, defende-se que as incertezas que as famílias têm no período  $t+T$  em relação aos seus orçamentos são representadas por um coletivo de dinâmicas que se influenciam e condicionam. Trata-se de um coletivo que funciona como motor das incertezas e também, como veremos mais à frente, que é representativo das práticas sociais associadas à produção das incertezas. As dinâmicas e as relações causais entre as dinâmicas alimentam-se e retroalimentam-se através de práticas sociais.

**Esquema 2: Coletivo das dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares**



*Elaboração própria*

## **10.2. Classificação das incertezas a partir de dimensões temporais**

Para cada uma das três dinâmicas identificadas, as incertezas foram classificadas em relação às dimensões de tempo “duração” e “orientação”. No primeiro caso, a distinção foi estabelecida entre incertezas temporárias e incertezas permanentes, mais especificamente, entre experiências de incerteza em relação a um evento com duração limitada e experiências de incerteza que se estendem no tempo (Sánchez-Mira et al., 2022). No segundo caso, dimensão de tempo “orientação”, a distinção foi estabelecida entre incertezas orientadas para o presente e incertezas orientadas para o longo prazo (Hernandez e Colaner, 2021; Sánchez-Mira et al., 2022). Para o efeito, sem adotar um quadro temporal rígido, considerou-se tipicamente como presente um horizonte temporal até 12 meses e como longo prazo períodos temporais superiores.

### **10.2.1. Incertezas temporárias e permanentes**

Classificar as incertezas a partir da dimensão de tempo “duração” permitiu diferenciar entre incertezas temporárias e permanentes. Esta diferenciação foi crucial no entendimento que as análises mais detalhadas deveriam ter como foco apenas as incertezas permanentes. Adicionalmente, permitiu também compreender como estas incertezas evoluíram ao longo do tempo. Note-se que o carácter permanente significa uma existência duradoura, nunca inferior a um ano, mas não necessariamente para sempre.

Sánchez-Mira et al. (2022), no seu estudo sobre as incertezas em contexto da pandemia Covid-19, identificaram a natureza elástica da incerteza, caracterizada pela passagem gradual de uma condição temporária para uma condição permanente (crónica). Contudo, esta natureza elástica não foi observada nesta investigação, pese embora estivesse em causa um período de análise bastante superior (três anos). Por um lado, constatou-se que todas as incertezas permanentes identificadas já apresentavam um carácter duradouro no período inicial da observação (último trimestre de 2017). Por outro lado, verificou-se que tipicamente as incertezas temporárias alimentam as incertezas permanentes e que a condição duradoura está associada a incertezas mais gerais e a

condição temporária a incertezas mais específicas/pontuais. Em várias situações, a estabilidade das incertezas permanentes parece depender da contínua reprodução de incertezas temporárias, de origem conjuntural, que funcionam como mecanismos de alimentação. Voltaremos a este assunto, ilustrando o que acabámos de referir com exemplos.

Nos pontos seguintes serão apresentadas as principais incertezas permanentes e temporárias que foram identificadas em relação a cada uma das três dinâmicas.

### **10.2.1.1. Incertezas temporárias e permanentes de Valorização/Desvalorização**

Dada a amplitude do tipo de situações, a dinâmica de Valorização/ Desvalorização foi dividida em três grupos: “bens e serviços”, “rendimentos” e “carga fiscal”.

#### **Bens e Serviços**

Em relação às dinâmicas de Valorização/Desvalorização das despesas das famílias em bens e serviços, destacam-se onze incertezas permanentes, perpetuadas por várias incertezas temporárias (Tabela 10).

**Tabela 10: Dinâmicas de valorização/desvalorização de bens e serviços – Principais incertezas permanentes e temporárias**

<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Incertezas Temporárias</b>
<b>QUANTO/QUANDO VÃO VARIAR:</b>	
As prestações do crédito à habitação?	-As taxas Euribor vão deixar de estar negativas? -As taxas Euribor vão começar a subir? -As taxas Euribor vão descer ainda mais?
Os preços das rendas de casa?	-A subida das rendas em Lisboa e no Porto vai contagiar todo o país? -Como está a ser definido o valor das rendas? -O valor das rendas vai continuar a subir ou vai abrandar? -O valor das rendas vai mesmo descer com as medidas do Governo?
O preço das casas?	-Há especulação imobiliária? -O preço das casas vai continuar a subir? -A subida do preço das casas em Lisboa vai afetar todo o país? -Quando é que o preço das casas vai começar a descer?
Os custos com as deslocações?	-Os preços dos passes vão manter-se? -As reivindicações dos camionistas para a redução do preço dos combustíveis vão ter efeito? -Os preços dos combustíveis vão manter-se/subir para o próximo ano? -Os combustíveis simples vão influenciar uma descida de preços?
Os encargos com Educação?	-Os pais vão ter descontos nas mensalidades durante o período de confinamento? -Ter propinas zero vai ser uma prioridade para Portugal? -As propinas do ensino superior vão manter-se ou descer? -Quanto vai custar a um estudante alugar um quarto? -Quem vai ter acesso a residências universitárias? -Que apoios do Estado vão existir em relação às creches? -Qual vai ser o custo dos manuais escolares?
Os encargos com a saúde?	-O SNS vai compartilhar os novos medicamentos de preço elevado? -Quanto vão aumentar os preços das máscaras cirúrgicas? -A quotização para o sistema da ADSE vai continuar a aumentar? -ADSE e privados vão entender-se em relação às tabelas de preços? -Prioridade do Governo à saúde? Negociações OE vão resultar?
As comissões com os serviços bancários?	-Os partidos políticos vão regulamentar as comissões bancárias? -Os bancos vão aumentar as comissões?
Os preços da energia?	-O preço da eletricidade vai aumentar ou descer? -Com as energias renováveis a despesas das famílias vai descer? -Com a liberalização do mercado os preços da energia vão descer? -É preferível ter um regime de prestações fixas na eletricidade? -Qual é o fornecedor de eletricidade e/ou gás mais barato?
Os preços dos alimentos?	-Que alimentos vão sofrer grandes aumentos?
Os preços telecomunicações?	-Podem descer os custos telecomunicações com renegociações?
Os preços para consumidores?	-A inflação vai subir? Até quanto?

*Elaboração própria*

Retomando o que vínhamos a referir sobre a permanência das incertezas parecer depender da contínua reprodução de incertezas temporárias, tomemos como exemplo a primeira incerteza permanente expressa na Tabela 10: “Quanto e quando vão variar as prestações do crédito à habitação?”. Trata-se de uma incerteza que esteve presente durante todo o período em análise, entre 2017 e 2020, e que foi alimentada por incertezas temporárias que se foram sucedendo, nomeadamente: “As taxas Euribor vão deixar de estar negativas?”; “As taxas Euribor vão começar a subir?”; “As taxas Euribor vão descer ainda mais?”. Vejamos exemplos ilustrativos de como estas incertezas se foram sucedendo.

Em 2017 e 2018, existia a incerteza se as taxas Euribor iam deixar de estar negativas e de quando começavam a subir (em 2019?), estando presente a ameaça do agravamento do custo das prestações do crédito à habitação nos orçamentos das famílias:

*“Para as famílias portuguesas mais endividadas, a subida das taxas de juro é uma ameaça que irá concretizar-se mais tarde ou mais cedo. Até porque as Euribor, que servem de indexante aos créditos de taxa variável que representam 96% dos contratos em Portugal, não podem ficar negativas para sempre.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Famílias portuguesas protegidas das subidas da taxa Euribor” dos jornalistas Jorge Nascimento Rodrigues e Sónia Lourenço; E2345 07/10/2017).

*“A boa notícia é que os juros vão demorar a subir. Pelo menos é isso que se espera no mercado. Os futuros sobre a taxa Euribor a 3 meses apontam para valores negativos até final de 2018, para taxas a rondar 0% em 2019 e um nível inferior a 1% durante os dois anos seguintes.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Crédito já é o maior desde 2010” dos jornalistas Isabel Vicente e João Silvestre; E2355 16/12/2017).

*“...os analistas antecipam que os juros comecem a subir, em especial a partir de 2019. Para já, as taxas Euribor — o indexante para 95% dos créditos à habitação em Portugal — continuam negativas, mas as famílias podem começar a pensar em apertar o cinto.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Juros da casa sobem. Famílias preparam-se para equilíbrio difícil” jornalista não identificado; E2378 26/05/2018).

*“O melhor é as famílias não contarem com esta ‘euriborlinha’ durante muito tempo. As taxas Euribor têm estado estáveis e bem abaixo de zero, mas a expectativa é que comecem a subir em 2019.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Euroborlinha? É para já!” da jornalista Sónia M. Lourenço; E2387 28/07/2018).

Em 2019 e 2020, pelo contrário, existia a incerteza se as taxas Euribor ainda iam descer mais (até 2024?), estando patente uma possível oportunidade para as famílias reduzirem a despesa associada às prestações do crédito à habitação:

*“Há poucos anos, falar em taxas de juro negativas era apenas uma hipótese teórica. Mas começa a tornar-se cada vez mais no novo ‘normal’. As taxas Euribor estão negativas e aí devem permanecer nos próximos anos. Nos mercados financeiros, a data esperada para o regresso a valores positivos tem sido sucessivamente adiada e, no caso da taxa a três meses, é agora a primavera de 2024.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Famílias poupam €2,4 mil milhões em juros” da jornalista Sónia M. Lourenço; E2436 06/07/2019).

*“Esta semana, as Euribor caíram para novos mínimos históricos nos principais prazos e podem ainda não ter batido no fundo. A taxa a três meses recuou para -0,493%, a taxa a seis meses para -0,463% e a taxa a um ano para -0,408%. São tudo valores bem mais negativos do que se esperava nos mercados financeiros no início do ano, antes da pandemia. A expectativa dos investidores é que a descida continue ao longo de 2021, antes de começarem uma lenta trajetória de subida a partir do próximo ano.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Famílias poupam quase €200 milhões em juros com a crise” da jornalista Sónia M. Lourenço; E2498 12/09/2020).

Recorda-se que as taxas de juro começaram a subir de forma significativa após abril de 2022 e entre o início de 2022 e junho de 2024 (altura em que começaram a descer) o aumento das prestações do crédito à habitação foi superior a 70%, independentemente da Euribor (3, 6 ou 12 meses)<sup>45</sup>. A taxa de referência Euribor introduzida em 1999 indica, no mercado monetário da zona Euro, a taxa de juro média aplicável às operações de empréstimo sem garantia, entre um grupo de bancos denominados “bancos do painel” (Lopes, 2017). Contudo, o seu processo de cálculo não se baseia “em valores de juros reais, mas sim em estimativas individuais regularmente enviadas pelos bancos do painel a um agente de cálculo externo” e, a sua utilização transcendeu o âmbito para que foi criada ao passar a ser uma referência de preço para produtos de retalho como o crédito à habitação (Lopes, 2017: 227, tradução nossa). Embora este alargamento da utilização ao retalho tenha levado a regras adicionais em relação à forma como é calculada a Euribor e também a regulamentação específica (no caso de Portugal, Decreto-Lei 240/2006) (Lopes, 2017), em países como Portugal a lei existente não protege as famílias com crédito à habitação da incerteza associada à grande volatilidade deste indicador. Voltaremos a este assunto mais à frente.

A percentagem de famílias que pode ser afetada pelas incertezas permanentes associadas às dinâmicas de valorização/desvalorização de bens e serviços (Tabela 11) varia com a tipologia da despesa em causa. Partindo dos indicadores estatísticos e dos pressupostos já apresentados, as incertezas relacionadas com despesas de saúde, energia,

---

<sup>45</sup> <https://www.doutorfinancas.pt/financas-pessoais/taxas-de-juro/o-que-esperar-das-taxas-de-juro-ate-ao-final-de-2024/> consulta a 20/10/2024

alimentação, telecomunicações e transportes podem afetar quase a totalidade dos agregados, enquanto que as incertezas relacionadas com despesas de educação, despesas com a prestação do crédito à habitação e despesas com a renda da casa podem afetar, respetivamente, ~47%, ~32% e ~10% dos agregados. Quanto à relevância destas incertezas enquanto obstáculo à construção dos orçamentos familiares, tendo por base a informação disponível sobre o peso médio nos orçamentos das famílias das despesas em causa, destaca-se a importância das incertezas associadas às despesas com habitação, alimentação e transportes que no seu conjunto representam em média cerca de 60% das despesas das famílias.

**Tabela 11: Valorização/Desvalorização de Bens e Serviços – Principais Incertezas Permanentes e estimativa da sua relevância**

<b>Despesas - Valorização / Desvalorização de Bens e Serviços</b>		
<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Estimativa da % de Famílias que podem ser afetadas</b>	<b>Peso médio nos orçamentos familiares da despesa em causa</b>
<b>QUANTO/QUANDO VÃO VARIAR:</b>		
As prestações do crédito à habitação? Os preços das rendas de casa?	~32% ~10%	Habitação 31,9%
Os preços das casas?	?	
Os preços dos alimentos?	~100%	14,3%
Os encargos com os transportes?	~93%	14,1%
Os encargos com a saúde?	~100%	5,5%
Os encargos com a educação (ensino)?	>47%	2,3%
Os preços das telecomunicações?	> 84,5%	Comunicações 3,2%
As comissões dos serviços financeiros?	?	
Os preços da energia?	~100%	% incluída na Habitação
Em média os preços para os consumidores?	~100%	

*Elaboração própria a partir das fontes INE, BdP, Eurostat, Comissão Europeia, Carvalho et al.(2022) e dos pressupostos indicados no Capítulo 9*

A incerteza permanente “quanto e quando vão variar as prestações do crédito à habitação”, que pode afetar cerca de 32% das famílias, assume particular relevância em

Portugal, uma vez que no final de 2020 mais de 90%<sup>46</sup> dos contratos de crédito à habitação em carteira (1,45 milhões de contratos com um prazo médio de 33,2 anos) estavam associados a um regime de taxa de juro variável indexada à Euribor.

Salienta-se que Portugal é um dos países da zona euro com menor prevalência de contratos de crédito à taxa fixa. De acordo com Albertazzi et al (2019), os contratos de crédito à habitação com taxa fixa representam mais de 80% em países como a Bélgica, França, Alemanha e Holanda, o que significa que nestes países, ao contrário de Portugal (onde estes contratos representam menos de 5%), a incerteza associada à variação da taxa de juro do empréstimo à habitação será relevante para um número muito reduzido de famílias. Como alertam Albertazzi et al (2019), esta diferença entre países tem como implicações um impacto heterogéneo das políticas monetárias e uma alocação do risco da taxa de juro entre o sector bancário e o setor real também diferente, com consequências diretas na estabilidade financeira. Saliente-se também que, ao contrário de Portugal, em países como a Bélgica a legislação protege as famílias com créditos com taxa variável. Nomeadamente porque não só não é permitido que a taxa varie num período inferior a um ano, como a variação é condicionada a um índice de referência oficial (certificados do tesouro e títulos com vencimento a 1 e 5 anos) e a um desvio máximo da taxa de juro inicial de 3 pontos percentuais (Zachary, 2009).

Instituições como o Banco de Portugal têm pleno conhecimento da incerteza a que estão expostos os orçamentos das famílias com crédito à habitação, pelo que a legislação obriga as Instituições Financeiras a fornecerem informação neste âmbito. Os mutuários com crédito à habitação em regime de prestações fixas e taxa variável (maioria dos contratos de crédito em Portugal), recebem no início do contrato informação sobre possíveis variações do custo do crédito, considerando o valor mais elevado do indexante dos últimos 20 anos. Mas, fornecer esta informação não reduz a incerteza das famílias, apenas as alerta para a realidade incerta que vão enfrentar. A título exemplificativo, para uma simulação solicitada em Agosto de 2020 a uma Instituição Financeira de um crédito à habitação de 250 mil euros, prestações fixas e prazo de 40 anos, era fornecida a informação que as condições contratadas representam no momento T0 do contrato um custo total do crédito de 366.100€ (prestação média mensal de 763€) mas que as mesmas

---

<sup>46</sup> Fonte Banco de Portugal - Relatório de Acompanhamento dos Mercados Bancários de Retalho (2020) de 22 Julho 2021.

condições podem vir a representar no momento T+n um custo total do crédito de 915.138€ (prestação média mensal de 1.907€).

Considera-se importante avaliar porque não se implementou em Portugal legislação semelhante à da Bélgica e entender os determinantes, do lado da procura e da oferta de créditos à habitação, que conduziram a que Portugal tenha uma percentagem tão reduzida de contratos com taxa fixa, pelo que fica a referência para futuras investigações. Em relação a países como Itália e Espanha, também com elevada percentagem de contratos de crédito à habitação a taxa variável, Zachary (2009) adianta algumas justificações. No primeiro caso, o facto dos bancos italianos cobrarem margens elevadas na opção de taxa fixa levou as famílias a preferir contratos a taxa variável. No caso de Espanha, refere a influência de fatores institucionais na preferência pela taxa variável, nomeadamente porque os empréstimos de taxa variável estavam sujeitos a encargos limitados em caso de resgate.

É ainda oportuno referir que a informação recolhida, bem como as estatísticas disponíveis em Portugal, não permitiram aprofundar a análise das despesas/consumo das famílias enquanto resultado incerto e problema de inflexibilidade, como referido na Parte I deste documento. Existem alguns trabalhos empíricos com listas de despesas mensais de diferentes famílias portuguesas, como por exemplo o estudo realizado por Silva (2010), mas os dados são apresentados e discutidos a partir de uma perspetiva distinta da desejada, para além do horizonte temporal considerado ser de apenas doze meses. Como sugestão de ponto de partida para futuros trabalhos de análise das despesas/consumo enquanto resultado incerto e problema de inflexibilidade, fica o registo do estudo “Rendimento Adequado em Portugal” de Pereirinha et al. (2020). Na procura da resposta à questão “*Qual é o nível de rendimento que permite um nível de vida digno em Portugal?*” Pereirinha et al. (2020: 9) utilizam uma abordagem metodológica de desenvolvimento de orçamentos de referência, para diferentes tipos de agregados domésticos (2020: 54), que no nosso entendimento ilustram, para os tipos de agregados considerados, os *satisfiers mínimos incompressíveis*, ou seja, as despesas de consumo mínimas “obrigatórias” para esses agregados.

## Rendimentos

No que concerne às dinâmicas das incertezas de Valorização/Desvalorização dos rendimentos, destacam-se na Tabela 12 dez incertezas permanentes perpetuadas por várias incertezas temporárias.

De uma forma mais nítida do que se verificou nas dinâmicas de Valorização/Desvalorização de bens e serviços, o número de incertezas temporárias que está associado a cada incerteza permanente é muito variável, mas este facto não se considera relevante, essencialmente por duas razões. Primeiro, porque uma incerteza permanente ser alimentada por várias incertezas temporárias não significa que tenha maior probabilidade de se tornar duradoura do que outra que é alimentada por menos incertezas temporárias; pese embora o facto de existirem várias incertezas temporárias poder significar um nível da incerteza superior, pela ausência de resposta a várias questões distintas e não apenas a uma. Segundo, porque é necessário ter em atenção que se poderia ter optado por agregar (ou segmentar) algumas incertezas permanentes, o que conduziria a um aumento (ou diminuição) do número de incertezas temporárias associadas. Por exemplo, as três incertezas permanentes relacionadas com os salários (“Quanto e quando vai variar o salário mínimo?”; “Quanto e quando vão variar os salários das empresas privadas?” e “Quanto e quando vão variar os salários dos funcionários públicos?”) podiam ter sido agregadas na incerteza “Quanto e quando vão variar os salários”. Num movimento contrário, a incerteza permanente “Quanto e quando vão variar os apoios sociais?” podia ser desagregada em várias incertezas permanentes de acordo com o tipo de apoio em causa. Com isto pretende-se dizer que, mais do que o número de incertezas temporárias associadas a cada incerteza permanente, é relevante o tipo de incerteza em causa e a sua relevância no planeamento orçamental por parte das famílias.

**Tabela 12: Dinâmicas de Valorização/Desvalorização dos Rendimentos – Principais Incertezas Permanentes e Temporárias**

<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Incertezas Temporárias</b>
<b>QUANTO/QUANDO VÃO VARIAR:</b>	
O salário mínimo?	- Qual vai ser o resultado das negociações com as partes envolvidas? - Vão ser fixadas regras comunitárias para definir o salário mínimo?
Os salários das empresas privadas?	- Qual o efeito do aumento do salário mínimo nos outros salários? - Que empresas vão subir os salários? Em que montantes? - A estagnação salarial vai continuar? - Programas formação/estágios estão a nivelar os salários por baixo? - Qual será o resultado negociações sindicatos/associações patronais? - Vai existir um referencial transversal para a subida dos salários? - A Covid19 vai levar a despedimentos e ajustes nos salários?
Os salários dos funcionários públicos?	- Qual vai ser o resultado das negociações entre Governo, partidos políticos e sindicatos para os aumentos salariais? - Em relação ao descongelamento das progressões, quais vão ser os resultados das greves e das negociações? - Qual o resultado das avaliações desempenho sujeitas a quotas? - Os precários do Estado podem regredir em termos de salário se passarem para uma situação de estabilidade laboral? - A Covid 19 vai conduzir a um congelamento dos salários?
O rendimento líquido dos trabalhadores?	- O rendimento líquido da generalidade dos trabalhadores por conta de outrem vai começar a subir? - O rendimento líquido dos funcionários públicos vai continuar a descer?
A componente variável do rendimento?	- Qual vai ser o valor do salário indexado a bónus variáveis? - Como se devem valorizar em termos monetários para os trabalhadores os benefícios oferecidos pelas empresas?
Os salários dos trabalhadores com formação em relação aos sem formação?	- A formação superior vai deixar de ser uma garantia? - A formação superior vai continuar a ser uma garantia?
Os salários das mulheres em relação ao dos homens?	- A diferença entre os salários das mulheres e dos homens vai diminuir nos próximos anos? A que ritmo?
As pensões de reforma?	- A penalização pelo fator de sustentabilidade vai ser eliminada? - As negociações entre Governo e partidos vão levar a que as pensões penalizadas com 14,5% do fator sustentabilidade sejam corrigidas? - Vai ocorrer um aumento extraordinário das pensões? - As pensões vão ser congeladas devido ao impacto da Covid-19?
O rendimento mensal líquido dos pensionistas?	- Quais são as pensões que vão ter um aumento real?
Os apoios sociais?	- O subsídio de desemprego vai aumentar 10%? - Vão existir apoios extraordinários durante a Covid 19? - Os cuidadores informais vão ter um novo subsídio?

*Elaboração própria*

O modo como as incertezas temporárias se reproduzem e alimentam as incertezas permanentes não é igual em todas as situações. Tomemos agora como exemplos

ilustrativos as incertezas permanentes expressas no Tabela 12: “Quanto e quando vai variar o salário mínimo?” e “Quanto e quando vão variar os salários dos trabalhadores com formação superior em relação aos trabalhadores sem essa formação?”.

No primeiro caso a incerteza permanente, “Quanto e quando vai variar o salário mínimo?”, é alimentada quase exclusivamente pela ocorrência cíclica de um evento periódico de negociação (concertação social) cujo resultado depende das motivações e da força negociadora das partes envolvidas (patrões, Governo, sindicatos). Adicionalmente, a certeza da ocorrência deste evento de resultado incerto é também posta em causa pelo surgimento durante o período em análise da incerteza temporária “vão ser fixadas regras comunitárias comuns para definir o salário mínimo?”.

*“A hora é de bastidores. O valor do salário mínimo nacional para 2018 vai ser fixado na próxima reunião de Concertação Social, marcada para dia 19, mas até lá o silêncio é a arma das negociações paralelas que vão decorrer entre patrões, Governo e UGT. Segundo o Expresso apurou, a próxima semana vai ser de intensos contactos com o objetivo de garantir um acordo.”*(Extrato textual do artigo jornalístico “Salário mínimo pode ir além dos €580 para garantir acordo” da jornalista Rosa Pedroso Lima; E2354 08/12/2017).

*“Do lado do sector privado, a proposta apresentada por Vieira da Silva aos parceiros sociais é que o salário mínimo nacional se fixe nos 600 euros brutos de janeiro de 2019 em diante. O valor compara com os 580 euros atuais e, sendo considerado satisfatório pelos patrões, acaba por desagradar tanto à UGT como à CGTP.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Governo só quer subir salários mais baixos” jornalista não identificado; E2406 08/12/2018).

*“De um lado, os patrões, do outro, a esquerda. Em tempos normais, a tensão para aumento do salário mínimo nacional (SMN) já é grande, mas este ano vai subir de tom. Os patrões “nem querem ouvir falar” do aumento, programado para chegar aos €750 em 2023. No Governo “ainda é cedo” para uma decisão, mas fazem-se contas à vida: com muitas empresas a estrangular por causa da maior quebra da economia em décadas, qual a margem para decretar um aumento dos salários em 2021?”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Salário mínimo sobe? Esquerda pressiona, patrões não querem” dos jornalistas Liliana Valente e Rosa Pedroso Lima) E2493 08/08/2020

Os excertos citados dão conta de vários agentes externos às famílias: organizações sindicais e patronais; governos (ministros); partidos políticos (“a esquerda”). Neste âmbito, é um quadro completamente diferente do que se verifica em relação à incerteza da evolução da prestação do crédito em que os agentes externos envolvidos são os Bancos/Instituições financeiras. No entanto, como veremos no capítulo 11 (Práticas como fontes das dinâmicas das incertezas), para a compreensão das incertezas a que as

famílias estão expostas, mais do que identificar quais são os agentes, é determinante identificar o tipo de práticas que são mobilizadas. Agentes distintos, em contextos distintos, podem recorrer às mesmas práticas. Ou seja, as incertezas não se explicam pelo tipo de agente, mas pelo tipo de práticas que são utilizadas.

No segundo caso, a incerteza permanente, “Quanto e quando vão variar os salários dos trabalhadores com formação superior em relação aos trabalhadores sem essa formação?”, é sobretudo alimentada pela existência de informação não consonante. As diferenças entre os indicadores públicos em relação ao “prémio” salarial de um jovem trabalhador com ensino superior face a outro só com o secundário, como ilustrado nos exemplos dos extratos textuais apresentados a seguir, tornam incerto se a formação superior vai continuar a ser uma garantia de rendimento mais elevado ou, se pelo contrário, vai deixar de o ser.

*“Em Portugal, um recém-licenciado entra no mercado a ganhar, em média, mais 43% do que um jovem com qualificações ao nível do ensino secundário. As contas são da consultora Willis Towers Watson, que analisou o prémio salarial dos licenciados portugueses face aos diplomados do ensino secundário à entrada no mercado de trabalho (ou em patamares muito iniciais de carreira), no seu relatório “Starting Salaries 2018” (“Salários em Início de Carreira 2018”).*

...

*“Mas a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) faz contas diferentes. Segundo a organização, que alarga a sua análise aos vários patamares de carreira e não apenas ao inicial, um licenciado em Portugal ganha, em média, 69% acima de um diplomado do ensino secundário e também permanece menos tempo em situação de desemprego. E mesmo se a qualificação superior for comparada a um grau de especialização tecnológica (técnico superior profissional), o prémio salarial permanece elevado, 65%.” (Extrato textual do artigo jornalístico “Licenciatura garante prémio salarial de 43%” da jornalista Cátia Mateus; E2398 13/10/2018).*

*“Os cálculos do Expresso, realizados a partir de dados fornecidos pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), mostram que o rendimento médio mensal líquido dos trabalhadores por conta de outrem (TCO), com ensino superior e até aos 24 anos de idade ...*

*A desvalorização salarial dos jovens mais qualificados tem reflexos no prémio remuneratório do ensino superior. Em 2008, um jovem TCO, até aos 24 anos, ganhava, em média, mais 51% do que um trabalhador na mesma faixa etária mas apenas com o ensino secundário. Pouco mais de uma década depois, em 2019, esse prémio reduziu-se para menos de metade. É apenas 21%.” (Extrato textual do artigo jornalístico “Recém-licenciados perdem 18% desde a crise financeira” das jornalistas Cátia Mateus e Sónia M. Lourenço; E2454 09/11/2019).*

Em termos globais, quanto à percentagem de famílias que pode ser afetada pelas incertezas associadas às dinâmicas de Valorização/Desvalorização dos rendimentos, partindo dos indicadores e pressupostos assumidos, destacam-se as incertezas em torno da variação do rendimento proveniente do trabalho. Em 2020<sup>47</sup> quase 70% do total do rendimento das famílias em Portugal teve como origem o trabalho. Evidencia-se também, de acordo com o Eurostat<sup>48</sup>, que entre os dezanove países da zona euro Portugal é o segundo país com o nível mais elevado do indicador “emprego temporário involuntário”, indicador que representa a percentagem de trabalhadores que não conseguiram encontrar emprego permanente. Entre 2015 e 2021, os dados do Eurostat apontam para a existência, em média, de cerca de 16% de trabalhadores com emprego temporário involuntário em Portugal, valor muito superior à média de 7% verificada nos dezanove países da zona euro<sup>49</sup>, só ultrapassado pelos 21% registados em Espanha. Em relação a incertezas associadas ao rendimento, salienta-se que entre 16% a 31% das famílias podem ser afetadas por incertezas relacionadas com a variação do salário mínimo e que as incertezas relacionadas com o rendimento dos pensionistas podem afetar uma percentagem superior (Tabela 13).

---

<sup>47</sup> Últimos valores disponíveis do indicador Rendimento Disponível Bruto das Famílias (RDBF) <https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Tabela> consulta a 19/04/2022

<sup>48</sup> <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tesem190/default/table?lang=en>, consulta a 12/05/2022

<sup>49</sup> Em relação à taxa de desemprego, de acordo com o Eurostat, desde 2018 que Portugal está em linha com a taxa média europeia, situando-se inclusivamente em 2021 abaixo desta com 6,6% (vs 7%).

**Tabela 13: Valorização/Desvalorização dos Rendimentos – Principais Incertezas Permanentes e sua relevância**

<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Estimativa da % de Famílias que podem ser afetadas</b>
QUANTO/QUANDO VÃO VARIAR	
O salário mínimo?	entre 16% a 31%
Os salários dos trabalhadores de empresas privadas?	entre 41% a 81%
Os salários dos funcionários públicos?	entre 9% a 18%
O rendimento líquido dos trabalhadores?	entre 58% e 92%
A componente de rendimento do trabalho que é variável?	?
Os salários dos trabalhadores com formação superior em relação aos trabalhadores sem essa formação?	entre 19% e 38%
Os salários das mulheres em relação ao dos homens?	entre 29% e 59%
As pensões de reforma?	> 36%
O rendimento líquido dos pensionistas?	> 36%
Os apoios sociais?	~ 20% Abono Família ~14% Apoio no desemprego ? % Outros subsídios

*Elaboração própria a partir das fontes Pordata e INE e dos pressupostos indicados no Capítulo 9*

Importa igualmente assinalar que o rendimento médio disponível das famílias portuguesas, o dinheiro que cada agregado tem em média para gastar ou poupar, decresceu 1,7% entre 2010 e 2020 tendo passado de 34.633€ para 34.030€<sup>50</sup>. Em relação ao período referido lembra-se que na sequência da crise das dívidas soberanas da Zona Euro e de Portugal ter recorrido a ajuda externa em 2012, se verificou um “enorme aumento de impostos” (expressão utilizada por Vítor Gaspar, ministro das finanças à altura) bem como o congelamento dos salários e das carreiras na função pública. Foram alterações inesperadas, alheias ao comportamento das famílias, com grande impacto nos seus rendimentos.

Pelo que se conseguiu apurar são escassos os estudos e os indicadores relacionados com as incertezas dos rendimentos das famílias em Portugal, pese embora estudos como o de Duque e Vázquez (2024) abordem a incerteza do rendimento proveniente do trabalho, nomeadamente em relação ao segmento jovem. Concretamente em relação ao rendimento das famílias, salienta-se o trabalho efetuado por Liberda et al (2003) referente às incertezas do rendimento das famílias em doze países da União

<sup>50</sup> Esta tendência de descida inverteu-se a partir de 2015 Fonte Pordata - Preços constantes.  
<https://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Tabela> consulta a 16/05/2022

Europeia e na Polónia<sup>51</sup>, nomeadamente em relação à componente permanente e à componente pontual do rendimento (os autores consideram nesta componente os “extras”). Embora se trate de um estudo já antigo e não se tenham encontrado referências a outros estudos que validem os seus resultados, partilham-se abaixo algumas das suas conclusões por se considerar que reforçam a pertinência que o estudo da temática das incertezas dos orçamentos das famílias poderá ter em Portugal.

Nos vários países abrangidos pelo estudo as variações da componente permanente do rendimento são geralmente menores do que as variações da componente pontual, mas Portugal foi um dos poucos países onde esse facto não se verificou tendo registado uma igualdade nas duas variações. Segundo Liberda et al (2003) este facto pode indiciar que o rendimento das famílias portuguesas segue uma rota aleatória. Referem que na generalidade dos países, a incerteza do rendimento permanente atingiu o seu valor mais baixo acima dos 65 anos (após reforma), em linha com a teoria do ciclo de vida/rendimento permanente (life cycle/permanent income (LC/PI)), mas que foi em Portugal que se registou maior diferença nesta faixa etária. A partir da divisão dos agregados por género do representante do agregado, Liberda et al. também relatam que nos países com um nível de rendimento mais baixo, onde se incluiu Portugal, os agregados femininos apresentam uma maior incerteza em relação ao rendimento permanente. Foi também em Portugal onde se registou o nível mais elevado de incerteza do rendimento permanente nos agregados onde o representante é ativo (trabalha mais de 15 horas por semana). Quanto ao nível de escolaridade, os autores referem que na generalidade dos países, incluindo Portugal, nos agregados familiares onde o representante tem um curso superior a incerteza da componente do rendimento permanente é muito elevada, sendo relativamente baixa nos agregados onde o representante tem um nível de educação profissional primária e básica. Estes resultados, nomeadamente o facto de o nível de escolaridade superior não estar associado a uma diminuição da incerteza do rendimento permanente, reforçam a pertinência da temática das incertezas dos orçamentos das famílias em relação aos indivíduos com curso superior.

---

<sup>51</sup> Bélgica, Alemanha, Itália, Luxemburgo, Holanda, Áustria, Dinamarca, França, Grécia, Irlanda, Portugal, Espanha. Os dados utilizados no estudo referem-se a um período anterior à adesão da Polónia à União Europeia. Para os doze países da União Europeia o período analisado foi 1995-1998 para a Polónia foi 1997-2000.

## Carga fiscal

Considerou-se oportuno identificar de forma autónoma as incertezas de Valorização/Desvalorização da carga fiscal. Os impostos, para além de constituírem um processo central das sociedades como refere Leroy (2012 cit in Núñez et Fusco, 2018), constituem uma componente central dos orçamentos das famílias uma vez que podem influenciar quer o valor de rendimento (impostos sobre o rendimento) quer o valor das despesas (impostos indiretos). Acresce o facto de o sistema fiscal português ser complexo, instável e excessivo, como assinalam Alves e Tavares logo no primeiro parágrafo do texto do estudo “Por uma reforma fiscal”:

*“ A evolução registada nos últimos 30 anos no sistema fiscal português conduziu-o a um estágio caracterizado pela complexidade, pela instabilidade, pela iniquidade e por uma carga fiscal claramente excessiva face ao nosso nível de rendimento ” (Alves e Tavares, 2024:2).*

Assim, embora as incertezas associadas à carga fiscal possam estar refletidas nas incertezas da variação dos preços de bens e serviços e nas incertezas da variação do rendimento líquido, um olhar autónomo permite identificar as incertezas específicas que lhes estão associadas e compreender quais são as fontes que estão na sua origem. Como veremos mais à frente, não são as mesmas das incertezas dos rendimentos ou das despesas.

Como expresso na Tabela 14, destacam-se cinco incertezas permanentes, duas relacionadas com o rendimento e três com as despesas, perpetuadas por várias incertezas temporárias. Estas incertezas temporárias refletem a instabilidade da política fiscal, seja por alterações de carácter mais ideológico ou por alterações conjunturais. Em relação a este último caso assinala-se como exemplo ilustrativo a incerteza temporária “Os impostos, incluindo o IRS, vão subir em consequência do Covid19?” que se instalou em 2020 em consequência do impacto no orçamento do Estado da pandemia Covid 19.

*“Congelar salários e pensões, reverter as 35 horas, aumentar os impostos sobre empresas e famílias ou impor aos contribuintes um “empréstimo forçado” ao Estado são algumas das hipóteses admitidas por ex-governantes do PS ou do PSD para enfrentarmos o impacto orçamental da covid-19. “Sem coronabonds nem vacina ou tratamento eficaz em 2020, serão inevitáveis medidas extremas”, diz o antigo secretário de Estado do Tesouro e das Finanças António Nogueira Leite. ...*

*“Podem chamar-lhe ‘austeridade’, ‘solidariedade’, o que quiserem. Mas terão de ser lançados mais impostos ou cortados alguns gastos. Só assim o Estado poderá fazer face*

*a novas despesas e assegurar o mínimo de dignidade às muitas pessoas que vão ficar sem nada. É um dever de solidariedade”, diz Nogueira Leite.” (Extrato textual do artigo jornalístico “O que esperar do orçamento suplementar?” da jornalista Joana Nunes Mateus; E2477 18/04/2020).*

**Tabela 14: Dinâmicas de Valorização / Desvalorização da Carga Fiscal - Principais Incertezas Permanentes e Temporárias**

<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Incertezas Temporárias</b>
<b>QUANTO/QUANDO VÃO VARIAR:</b>	
O imposto sobre o rendimento?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Que famílias serão beneficiadas pela descida do IRS?</li> <li>- Qual vai ser o resultado das negociações do orçamento do Estado em relação ao IRS?</li> <li>- Em que municípios se vai pagar menos IRS?</li> <li>- Os impostos, incluindo o IRS, vai subir em consequência do Covid19?</li> </ul>
Quanto e quando vai variar a carga fiscal dos trabalhadores independentes?	- O esforço contributivo dos trabalhadores independentes vai diminuir ou aumentar?
O IMI?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O valor a pagar de IMI será mais elevado?</li> <li>- Em que municípios o IMI vai descer?</li> </ul>
O IVA da eletricidade?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Qual vai ser o resultado das negociações do orçamento do Estado em relação ao IVA da eletricidade?</li> <li>- Quanto vai representar para as famílias a descida do IVA da eletricidade?</li> </ul>
Os impostos associados ao sector automóvel /combustíveis?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Os impostos sobre os combustíveis vão aumentar?</li> <li>- Os impostos na compra de veículos e de circulação vão aumentar?</li> </ul>

*Elaboração própria*

Quanto à percentagem de famílias cujos orçamentos podem ser afetados por incertezas associadas à carga fiscal, salienta-se a incerteza da variação do IVA da eletricidade que pode afetar a totalidade dos agregados familiares e as incertezas relacionadas com o valor do IMI e com o IRS que podem afetar, respetivamente 70% e 56% das famílias (Tabela 15).

**Tabela 15: Valorização/Desvalorização da Carga Fiscal - Principais Incertezas Permanentes e sua relevância**

<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Estimativa da % de Famílias que podem ser afetadas</b>
<b>QUANTO/QUANDO VÃO VARIAR</b>	
O IVA da eletricidade?	~100%
O IMI	~ 70% <sup>52</sup>
O imposto sobre o rendimento?	~ 56% <sup>53</sup>
A carga fiscal dos trabalhadores independentes?	entre 8% a 16%
Os impostos associados ao sector automóvel?	?

*Elaboração própria a partir das fontes Autoridade Tributária, Pordata, INE e pressupostos indicados no Capítulo 9*

### **10.2.1.2. Incertezas temporárias e permanentes de Cumprimento/Incumprimento**

As incertezas associadas às dinâmicas de Cumprimento/Incumprimento refletem a falta de confiança no cumprimento de acordos, regras, compromissos etc. Como refere Chan (2016), este efeito é intensificado se essa falta de confiança incide sobre entidades ou mecanismos que deveriam administrar o risco e a incerteza, como é o caso do governo. No ponto 11.2 serão apresentados exemplos de práticas, quer de entidades públicas quer de privadas, que intervêm neste quadro de incertezas. Como em situações anteriores, as incertezas não decorrem do tipo de agente, mas das práticas que são mobilizadas.

No período em análise destacam-se seis incertezas permanentes de Cumprimento / Incumprimento, perpetuadas por várias incertezas temporárias (Tabela 16).

<sup>52</sup> Considerando que 70% dos alojamentos domésticos são ocupados pelo proprietário (Pordata) <https://www.pordata.pt/portugal/alojamentos+segundo+os+censos+total+e+por+entidade+proprietaria-3762> - consulta em 22/05/2023

<sup>53</sup> Em 2020, o total de agregados com IRS liquidado correspondeu a 55,55% do total de agregados (AT) [https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/dgci/divulgacao/estatisticas/estatisticas\\_ir/Documents/Notas\\_Previas\\_Dossier\\_Estatistico\\_IRS\\_2019\\_2021.pdf](https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/dgci/divulgacao/estatisticas/estatisticas_ir/Documents/Notas_Previas_Dossier_Estatistico_IRS_2019_2021.pdf) - consulta em 22/05/2023

**Tabela 16: Dinâmicas de Incumprimento / Cumprimento – Principais Incertezas Permanentes e Temporárias**

Incertezas Permanentes	Incertezas Temporárias
VAI SER CUMPRIDA/VÃO SER CUMPRIDOS:	
A contagem do tempo de serviço, nomeadamente dos funcionários públicos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A garantia dada aos professores que entraram entre 2011-2017 vai concretizar-se?</li> <li>- O cronómetro do tempo de serviço não vai voltar a parar?</li> <li>- A recuperação do tempo de serviço congelado dos professores da Madeira vai influenciar a recuperação do tempo de serviço dos professores do continente?</li> </ul>
Os direitos dos pensionistas?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O regime de atualização legal das pensões vai ser cumprido?</li> <li>- O valor da pensão de reforma dos bancários vai ser bem calculado?</li> </ul>
As expetativas criadas nas famílias em relação ao aumento de rendimentos ou de redução de custos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vão ser cumpridas as promessas de descida dos impostos?</li> <li>- Vão ser cumpridas as promessas de redução do custo das rendas?</li> <li>- Vão ser cumpridas as promessas de acesso a serviços de saúde?</li> <li>- Vai ser cumprida a promessa de contratação de doutorados?</li> <li>- Vão ser cumpridas as promessas de aumento do abono de família?</li> <li>- Vão ser cumpridas as expetativas criadas de acesso ao subsídio de desemprego?</li> <li>- Vão ser cumpridas as expetativas criadas em relação ao valor do rendimento do trabalho?</li> <li>- Vão ser cumpridas as expetativas criadas em relação ao regime de proteção social dos trabalhadores independentes?</li> <li>- Vão ser cumpridas as expetativas criadas em relação ao acesso aos apoios no âmbito da Covid-19?</li> </ul>
As regras estipuladas para a comercialização dos bens e serviços?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vão surgir encargos que foram omitidos?</li> <li>- Os preços da energia estão a ser manipulados?</li> <li>- Os descontos nos saldos e promoções estão a ser bem calculados?</li> <li>- Há cartel de preços no sector das bebidas? Na indústria farmacêutica? Nos seguros? Na banca?</li> <li>- A EDP está a repercutir nos consumidores a redução das mais valias a que é obrigada?</li> <li>- Os consumidores estão a pagar mais do que é devido pelas comunicações?</li> <li>- Vão surgir obstáculos na desvinculação de um serviço?</li> <li>- Os valores cobrados por entidades privadas ou públicas estão de acordo com as regras estipuladas?</li> </ul>
Os prazos de pagamento às famílias de valores devidos?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Os prazos de pagamento vão ser cumpridos por parte de entidades públicas? (apoios, Indemnizações, subsídios, pensões, bolsas de estudo, reembolsos despesas de saúde)</li> <li>- Os prazos de pagamento vão ser cumpridos por parte de entidades privadas? (salários)</li> </ul>
Os planos de calendarização de alterações, tomada de decisões ou implementação de novas medidas?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O calendário do programa Rendas Acessíveis vai ser cumprido?</li> <li>- O calendário para a integração dos precários vai ser cumprido?</li> <li>- O calendário para o fim dos cortes nas reformas vai ser cumprido?</li> <li>- O calendário para a redução do IRS vai ser cumprido?</li> <li>- O calendário da ADSE para autorização de acesso a serviços de saúde vai ser cumprido?</li> </ul>

*Elaboração própria*

Existe a incerteza permanente sobre o cumprimento da contagem do tempo de serviço dos funcionários públicos, com as respectivas implicações nas incertezas de progressão das carreiras e da variação do valor dos salários. A incerteza sobre o cumprimento das promessas políticas e a incerteza se os direitos dos pensionistas estão salvaguardados, nomeadamente quanto às atualizações anuais do valor das pensões e ao seu valor no futuro. No que concerne à aquisição de bens e serviços, existe incerteza se as empresas estão a cumprir com as regras de comercialização e se as famílias estão, ou não, a ser alvo de práticas de engano. Existe igualmente incerteza quanto ao cumprimento dos prazos de pagamento às famílias de valores devidos, seja por parte de entidades públicas (apoios, indemnizações, subsídios, pensões, bolsas de estudo, reembolsos despesas de saúde) ou de entidades privadas (salários, serviços prestados). Por último, salienta-se a incerteza em relação ao cumprimento dos planos de calendarização para introdução de alterações, tomada de decisões ou implementação de novas medidas, nomeadamente por parte de entidades públicas.

A título exemplificativo apresenta-se um extrato relacionado com a possibilidade de os Bancos não estarem a calcular corretamente o valor das pensões dos bancários.

*“A forma como os bancos estão a calcular as pensões de reforma dos ex-funcionários com descontos para a Segurança Social tem motivado vários processos em tribunal. E embora o Supremo Tribunal de Justiça (STJ) já tenha por duas vezes dado razão aos trabalhadores, também há sentenças de tribunais centrais em sentido contrário. (Extrato textual do artigo jornalístico “Estado financia aumento mínimo de pensões de ex-bancários e a banca fica com tudo” da jornalista Elisabete Miranda; E2418 02/03/2019).*

Neste exemplo está patente a agencialidade dos Bancos em relação à capacidade de calcular autonomamente as pensões de reforma, cálculo não aceite por ex-funcionários e objeto de disputa. Pese embora possam existir sistemas de responsabilização daqueles que violam as regras, como refere Marques, “as sociedades avançadas são crescentemente sociedades de litigação revelando baixos níveis de confiança” (Marques, 2003:20). Essa confiança ainda é mais afetada se o tribunal, a lei, não for percecionada como uma fonte de segurança/certeza de justiça.

### **10.2.1.3. Incertezas temporárias e permanentes de Continuidade/Descontinuidade**

Quanto às incertezas de Continuidade/Descontinuidade, salientam-se cinco incertezas permanentes todas associadas aos rendimentos das famílias. Quatro destas incertezas estão relacionadas com o rendimento proveniente do trabalho e uma com o rendimento proveniente das pensões de reforma. Diferentemente das situações anteriores, como ilustrado no Tabela 17, não foram identificadas incertezas temporárias relevantes que possam estar a perpetuar de modo significativo estas incertezas permanentes. Esta ausência de incertezas temporárias pode à primeira vista parecer estranha tendo em conta que o período em análise englobou o início da Pandemia Covid 19 e os interregnos produtivos que ela provocou, no entanto, como será referido mais à frente, não se registaram neste caso o surgimento de novas incertezas. Este facto pode indiciar que a possibilidade de existirem disrupções com impacto no rendimento das famílias já está muito cristalizada, podendo ser entendida como um problema “estrutural” e não “conjuntural”. Sendo o trabalho a principal fonte de rendimento da generalidade das famílias, estão sobretudo em causa disrupções que podem conduzir a situações de “desemprego estrutural”. Ou seja, um tipo de desemprego que deriva de mudanças estruturais da economia, como alterações nas tecnologias de produção ou alterações nos padrões da procura dos consumidores (Passos e Nogami cit in Amaral, 2022)<sup>54</sup>. Assinala-se também que as incertezas de Continuidade/Descontinuidade que se referem ao rendimento do trabalho estão relacionadas entre si e reforçam-se mutuamente, ou seja, são as próprias incertezas permanentes que se perpetuam entre si.

---

<sup>54</sup> Para além do desemprego estrutural, Passos e Nogami consideram o desemprego natural (temporário), desemprego sazonal (em função da sazonalidade) e desemprego cíclico, involuntário ou conjuntural (quando se tem uma recessão da economia, retração da produção). (Amaral, 2022)

**Tabela 17: Dinâmicas de Continuidade / Descontinuidade – Principais Incertezas Permanentes e Temporárias (a)**

<b>Incertezas Permanentes</b>
- Que paradigmas de produção vão/não se vão manter nas empresas?
- Que carreiras profissionais se vão manter?
- Que relações de trabalho vão/não se vão manter?
- Que modelos laborais, proteções e direitos dos trabalhadores vão/não se vão manter?
- Que regras do sistema de pensões de reforma vão/não se vão manter?

(a) Não foram identificadas incertezas temporárias significativas associadas às incertezas permanentes

*Elaboração própria*

A título exemplificativo veja-se o exemplo da incerteza permanente “Que carreiras profissionais e que profissões vão/não se vão manter?”. Como ilustrado nos extratos textuais abaixo, não se sabe como será o futuro do trabalho, sabe-se apenas que será diferente. Note-se que esta incerteza é alimentada por produção de conhecimento por parte de Universidades de referência (Oxford), mas também de consultoras bem conhecidas (Deloitte), o que sem dúvida contribui para a naturalização e aceitação deste tipo de incerteza.

*“A Universidade de Oxford defende, que nos próximos 25 anos, 47% dos empregos que hoje conhecemos podem desaparecer. A consultora EY avança que, em sete anos, um em cada três postos de trabalho serão substituídos por tecnologia inteligente e os vários estudos que a Deloitte já realizou sobre o tema referem que, até 2030, 40% dos empregos atuais não existirão.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Os robôs vão mesmo roubar-nos o emprego?” da jornalista Cátia Mateus; E2394 15/09/2018).

*“Apenas uma certeza é partilhada, com mais ou menos máquinas, o trabalho do futuro será muito diferente do que hoje conhecemos. O contrato social dos vários países com os seus trabalhadores também.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Chegou o tempo dos robôs?” da jornalista Cátia Mateus; E2476 10/04/2020).

A distinção que foi efetuada entre incertezas permanentes e temporárias em relação às três dinâmicas conduziu à decisão de centrar as análises apenas nas incertezas permanentes, por permitirem ter um foco mais assertivo, conciso e adequado face aos objetivos pretendidos. Assim, todos os resultados a seguir apresentados dizem respeito às incertezas permanentes.

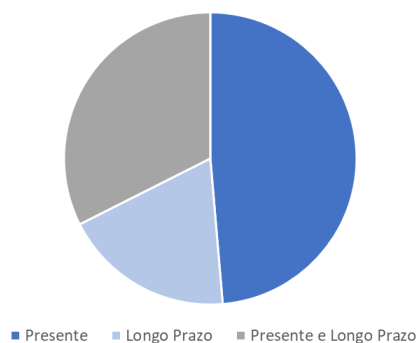
## 10.2.2. Incertezas permanentes do presente e do longo prazo

A classificação a partir da dimensão temporal “orientação” permite distinguir o modo como as incertezas se orientam temporalmente, para o presente ou para o longo prazo. Ou seja, incertezas em relação a algo que pode ocorrer no curto prazo e incertezas em relação a algo que pode ocorrer no longo prazo. Como já referido, não foi adotado um quadro temporal rígido tendo-se tipicamente considerado como presente um horizonte temporal até cerca de 12 meses e como longo prazo períodos temporais superiores.

A natureza telescópica das incertezas assinalada no estudo de Sánchez-Mira et al. (2022), as incertezas passarem de um horizonte temporal do presente para um horizonte temporal de longo prazo, também não foi observada. Nas análises efetuadas verificou-se que algumas das incertezas estão simultaneamente orientadas para o presente e para o longo prazo, o que a nosso ver é distinto. Este facto conduziu à distinção das incertezas permanentes dos orçamentos familiares em três tipos de orientação temporal, e não apenas em dois: (i) orientação para o presente; (ii) orientação para o longo prazo e (iii) orientação para o presente e longo prazo. Serão apresentados mais à frente exemplos destes tipos de orientação temporal.

Verificou-se, como representado na Figura 8, que quase 50% das incertezas permanentes analisadas estão orientadas para o presente, cerca de 20% para o longo prazo e cerca de 30% para o presente e longo prazo, o que indicia que as dificuldades das famílias no planeamento orçamental não estão restritas ao longo prazo, mas também ao presente.

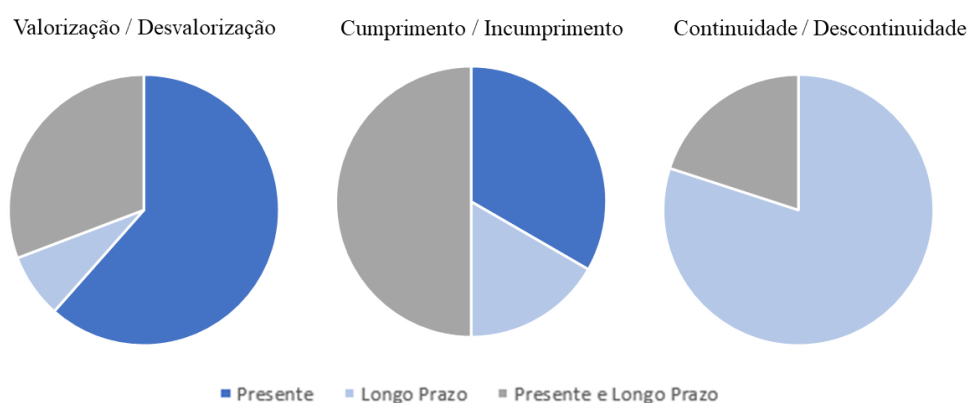
**Figura 8: Representatividade das incertezas permanentes dos orçamentos familiares segundo a orientação temporal**



*Elaboração própria*

Ao se analisar para cada uma das dinâmicas (Valorização/Desvalorização, Cumprimento/Incumprimento e Continuidade/Descontinuidade) a representatividade das incertezas segundo a orientação temporal, como ilustrado na Figura 9, verificou-se que existem grandes diferenças entre as dinâmicas. As incertezas orientadas para o presente estão essencialmente concentradas nas dinâmicas de Valorização/ Desvalorização (incertezas de variação dos preços no curto prazo), as incertezas orientadas para o presente e para o longo prazo nas dinâmicas de Cumprimento/Incumprimento (incertezas de incumprimento quer no curto prazo quer no longo prazo) e as incertezas orientadas para o longo prazo nas dinâmicas de Continuidade/Descontinuidade.

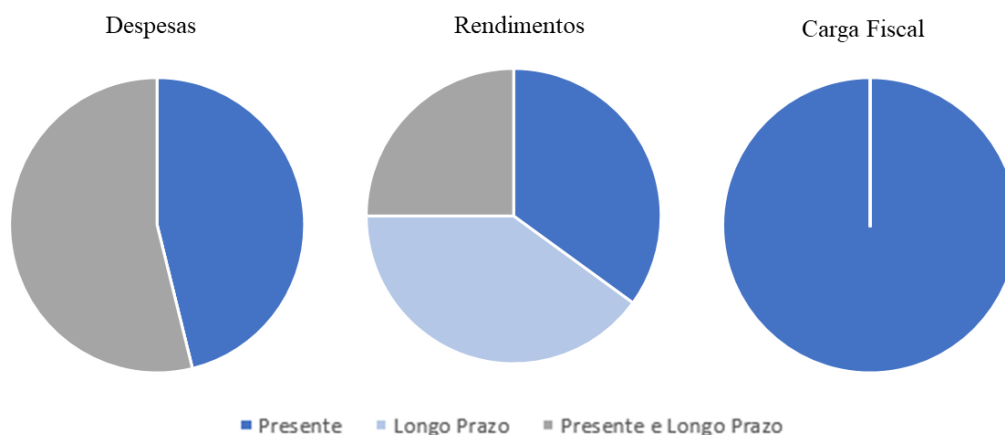
**Figura 9: Representatividade das incertezas permanentes dos orçamentos familiares segundo a orientação temporal em cada uma das dinâmicas**



*Elaboração própria*

Por outro lado, quando se avaliou a representatividade da orientação temporal das incertezas em relação a cada componente dos orçamentos familiares (despesas, rendimentos e carga fiscal), Figura10, concluiu-se que as incertezas associadas às despesas estão associadas ao presente ou ao presente e ao longo prazo, que as incertezas associadas à carga fiscal estão associadas apenas ao presente e que as incertezas associadas ao rendimento se distribuem pelos três tipos de orientação temporal considerados.

**Figura 10: Representatividade das incertezas permanentes dos orçamentos familiares segundo a orientação temporal em cada componente do orçamento**



*Elaboração própria*

Em relação às despesas, são exemplos de incertezas permanentes do presente e do longo prazo as relacionadas com a variação das prestações do crédito à habitação, dos preços das casas e dos encargos com a saúde. No que concerne às prestações do crédito à habitação, a orientação para o presente advém do facto da maioria dos contratos de crédito terem taxa variável indexada à Euribor que é atualizada num espaço temporal igual ou inferior a um ano, enquanto que a orientação para o futuro deriva do facto desses contratos serem de longo prazo.<sup>55</sup> Note-se que a incerteza de longo prazo advém de uma certeza: a da manutenção do contrato de crédito. O contrato é um instrumento que institui a incerteza, apesar de poder ser terminado antecipadamente e, neste caso, trata-se de uma redefinição da incerteza<sup>56</sup>. Em relação aos preços das casas, salienta-se o facto do Índice de preços da habitação poder sofrer variações muito relevantes quer em termos de curto prazo (trimestralmente, anualmente) quer em termos de longo prazo.<sup>57</sup> Quanto aos

<sup>55</sup> Em 2020, 73,5% dos contratos de crédito à habitação em carteira com taxa de juro variável estavam indexados à Euribor a 12 meses, 25,3% à Euribor a 6 meses e 1,2% à Euribor a 3 meses. O prazo médio desses contratos em 2020 era de 33,1 anos (Relatório de acompanhamento dos mercados de crédito 2021, Banco Portugal).

<sup>56</sup> Por exemplo, em 2019, o montante médio das amortizações mensais dos empréstimos à habitação, em percentagem do total de empréstimos, foi de 0,4% (BdP)

<sup>57</sup> Segundo estatísticas do Banco de Portugal, nomeadamente para o período entre 2018 e 2022, as variações do Índice de preços de habitação foram superiores a 5% e frequentemente a taxas de crescimento a dois dígitos, em termos trimestrais, anuais e em horizontes temporais mais longos. [https://bpstat.bportugal.pt/dados/series?mode=graphic&svid=HaW\\_AAAAAAA.HqW\\_AAAAAAA.H6W\\_AAAAA](https://bpstat.bportugal.pt/dados/series?mode=graphic&svid=HaW_AAAAAAA.HqW_AAAAAAA.H6W_AAAAA)

encargos com a saúde, coexistem incertezas em termos da variação das despesas a que as famílias podem estar sujeitas no curto prazo e incertezas de longo prazo, nomeadamente sobre o futuro do Serviço Nacional de Saúde e o futuro de sistemas de assistência à saúde como a ADSE.<sup>58</sup> Em relação às incertezas das despesas orientadas para o presente, destacam-se as relacionadas com a variação no curto prazo dos preços dos bens e serviços (transportes, serviços financeiros, alimentos, telecomunicações,..), individualmente ou de forma agregada (inflação), e também as incertezas relacionadas com a conduta comercial das empresas que comercializam esses bens e serviços.

No que diz respeito aos rendimentos, são exemplos de incertezas permanentes orientadas para o longo prazo as associadas à variação dos salários das mulheres em relação aos homens ou dos trabalhadores com formação superior em relação aos trabalhadores sem essa formação, bem como as incertezas associadas à continuidade das carreiras profissionais ou à continuidade dos modelos laborais, proteções e direitos dos trabalhadores e continuidade das regras dos sistemas de pensões de reforma. São exemplos de incertezas orientadas para o presente, as incertezas da evolução no curto prazo dos salários, evolução do rendimento líquido dos trabalhadores e dos pensionistas, evolução da componente variável do rendimento do trabalho e incertezas de cumprimento por parte de entidades externas de pagamento às famílias de valores que lhes são devidos (salários, pagamento de serviços, apoios do Estado, entre outros). No que diz respeito às incertezas orientadas para o presente e para o longo prazo, salientam-se as incertezas de manutenção das relações de trabalho, ou seja, manutenção do posto de trabalho no curto prazo (p.e. trabalho precário) e no longo prazo (p.e. trabalhadores por conta de outrem, com contrato sem termo, em empresas privadas). Neste caso, e diferentemente do que sucede por exemplo com os empréstimos à habitação de taxa variável, tipicamente uma mesma pessoa não poderá experimentar simultaneamente os dois tipos de incerteza.

No que concerne à carga fiscal, todas as incertezas identificadas estão orientadas para o presente. São exemplos, as incertezas em relação à variação anual da carga fiscal

---

[AA.!!!!B!C!10!!!!False!12!:1iIEVq:CKmbaYC1AB\\_zkYF9kj\\_GkVU3wtI&series=12559645,12559646,12559647](#)  
[Consulta em 20/06/2023](#)

<sup>58</sup> Segundo estudo da OCDE “Entre seguros de saúde e pagamentos do próprio bolso por consultas e exames, os portugueses são dos que têm mais encargos com a saúde em comparação com os habitantes de outros países da OCDE” <https://expresso.pt/economia/2022-08-08>;  
[https://health.ec.europa.eu/system/files/2021-12/2021\\_chp\\_pt\\_portuguese.pdf](https://health.ec.europa.eu/system/files/2021-12/2021_chp_pt_portuguese.pdf) Consulta em 23/06/2023

nas suas várias vertentes (tabelas de IRS, IMI, tributação dos trabalhadores independentes, ...). Embora as pessoas tenham possivelmente de pagar impostos ao longo da vida, toda a atenção parece estar concentrada no curto prazo, não se tendo identificado sinais ou referências em relação à evolução da carga fiscal para as famílias nos médio e longo prazos.

Em termos transversais, incertezas que podem estar associadas às três componentes dos orçamentos (despesas, rendimentos e carga fiscal), salientam-se algumas incertezas permanentes orientadas para o presente e para o futuro, nomeadamente relacionadas com o cumprimento de planos de ação (concretização de alterações, tomada de decisões, ...) ou com o cumprimento de expectativas criadas nas famílias em relação ao aumento de rendimentos e/ou redução de despesas. Nestes casos, tipicamente estão em causa incertezas sobre o cumprimento de promessas efetuadas pelo Governo ou por políticos e de incertezas relacionadas com a sustentabilidade do Estado Social ou com as prioridades políticas do(s) governo(s) no futuro.

### **10.3. Como variaram as incertezas em tempo da Pandemia Covid-19**

A Pandemia Covid-19 foi reconhecida pela Organização Mundial da Saúde no dia 11 de março de 2020 tendo em Portugal sido declarado o “Estado de Emergência” no dia 18 desse mês. Esta situação vigorou até 2 de maio 2020, altura em que foi substituída pela “Situação de Calamidade” que permitiu que o país retomasse gradualmente as suas rotinas. Seguindo o trabalho realizado por Brown e Galantino (2020), a Covid-19 pode ser vista à luz das três tradições de teorização do risco e da incerteza: modernização reflexiva, governamentalidade e abordagens culturais.

Considerando a Covid-19 à luz da modernização reflexiva, nomeadamente em relação ao facto de os sistemas políticos estarem a ser reconfigurados por riscos resultantes da atividade humana e da tecnologia, assistimos em vários países a importantes desafios políticos ao *status quo* (Brown e Galantino, 2020). Em Portugal, em resposta à Covid-19, foram inúmeras as medidas implementadas pelo Governo português de apoio à economia, manutenção dos postos de trabalho e proteção social:

teletrabalho, isolamento profilático, subsídio de doença desde o primeiro dia, apoio extraordinário à manutenção dos contratos de trabalho em empresas em situação de crise empresarial/lay-off, diferimento de obrigações fiscais e contribuições sociais, apoio à liquidez e concessão de crédito, possibilidade de moratórias dos créditos perante instituições financeiras, etc<sup>59</sup>.

Compreender a Covid-19 com as lentes da tradição da governamentalidade (no conceito de Foucault, o conjunto de estratégias e práticas utilizadas para conduzir e regular a população para a melhoria do bem-estar económico e social) leva-nos para assuntos como a necessidade de uma nova saúde pública orientada em torno do risco, risco e poder do Estado, relação entre o Estado, o sujeito e o seu corpo (Brown e Galantino, 2020)<sup>60</sup>. Como Brown e Galantino assinalam, os países não tiveram todos a mesma abordagem para impor a prevenção de infeção e o distanciamento social, uns mais rigorosos (Singapura – testes extensivos e uso de tecnologia de rastreamento), outros com modelos híbridos (Holanda) e outros mais permissivos (Suécia). Pode considerar-se que em Portugal se adotou um modelo híbrido, pese embora o Governo tenha decretado o confinamento obrigatório no domicílio e o encerramento de estabelecimentos comerciais e de instituições de ensino durante dois meses.

Quanto às abordagens culturais, as categorias centrais pelas quais se entende a Covid-19 e os seus riscos estão associadas a processos culturais e organizacionais mais amplos:

*“fazem parte de processos culturais e organizacionais mais amplos, pelos quais rituais e práticas quotidianas são moldadas por, e por sua vez moldam, “estilos de pensamento” (nossa forma de pensar com categorias e nosso tratamento de anomalias) que por sua vez impulsionam dinâmicas organizacionais mais amplas”* (Brown e Galantino, 2020:2).

A este respeito vejam-se, por exemplo, os movimentos contra as vacinas que proliferaram durante a Covid-19 e que influenciaram comportamentos de rejeição a esta forma de imunização. As vacinas eram reconhecidas como uma das conquistas mais importantes e económicas de saúde pública, mas atualmente segundo a Organização Mundial da Saúde

---

<sup>59</sup> Podem ser consultadas todas as medidas em <https://www.gpeari.gov.pt/web/pt/medidas-politica-pt>

<sup>60</sup> A governamentalidade, tal como é definida por Michel Foucault, é uma construção teórica que permite traçar a evolução da governação, combinando os conceitos de "governo" e de "racionalidade". Foucault não só está atento à forma como o poder é exercido pelos Estados, mas também mantém o foco sobre diversas instituições e práticas que moldam os atores sociais. A governamentalidade centra-se na forma como o poder produz conhecimento(s) e como eles são usados para gerir e controlar os indivíduos e as sociedades.

a “antivacinação” é um dos 10 problemas que ameaçam a saúde global (Durmaz e Hengirmen, 2022).

Fizeram parte do grupo de artigos de imprensa que foram analisados nesta investigação 97 artigos publicados durante o período da Covid-19, nomeadamente entre o início de março e o final de setembro de 2020. Pese embora tenha sido um período de grande incerteza, no que concerne ao tipo de incertezas alvo de análise nesta investigação verificou-se que não surgiram com a pandemia novas incertezas permanentes, mas apenas algumas incertezas temporárias que contribuíram para reforçar e salientar algumas das incertezas já existentes. Ou seja, tendo em consideração as incertezas identificadas no período entre o último trimestre de 2017 e o surgimento da pandemia, não há evidências que em contexto Covid-19 tenham surgido novas incertezas relacionadas com os orçamentos familiares. A conjuntura mudou, mas as incertezas relevantes mantiveram-se, embora tenha aumentado a consciência da incerteza e a sensação do incerto, quer em relação aos rendimentos quer às despesas. O número de famílias passíveis de serem afetadas por essas incertezas/ameaças alargou-se, sem dúvida, mas não parece que tenham surgido novas incertezas permanentes. Apresentam-se como exemplo das incertezas temporárias identificadas:

A pandemia Covid-19 irá conduzir:

- ao congelamento dos salários ou das pensões?
- a um aumento dos apoios sociais?
- a um aumento de impostos como o IRS?
- à redução do preço das casas?
- ao aumento do preço de bens e serviços?

## 11. Práticas como fontes das dinâmicas das incertezas

Relembra-se que esta investigação se insere em torno da questão central “Até que ponto as incertezas dos orçamentos familiares podem ser explicadas a partir de incertezas produzidas por agentes externos às famílias (entidades patronais, senhorios, instituições financeiras, atores políticos, etc.)?”. Neste âmbito, partindo das incertezas detetadas identificaram-se as práticas (num sentido de atividade/ação, maneiras de fazer as coisas, de atuar) que poderiam estar na sua origem. Práticas públicas, adotadas por agentes reais na vida real, numa perspetiva de entidade, de unidade analítica e não de desempenho, de acordo com a classificação de Schatzky (Ariztía, 2017). Na perspetiva de unidade analítica a prática é vista como uma unidade que transcende a sua realização pontual (“como e quando se origina?”) (Ariztía, 2017:226).

Não foi feita qualquer avaliação da bondade das práticas, se são boas ou perversas, nem emitidas opiniões em relação às políticas económicas que as alimentam. Também, como já mencionado, no processo de categorização das práticas não se partiu de nenhum referencial teórico já estabelecido à exceção da categoria das práticas de engano.

O carácter polimórfico das fontes das incertezas dos orçamentos das famílias ficou bem patente nas análises efetuadas, tendo-se evidenciado nove categorias de práticas de agentes externos como geradoras de incerteza:

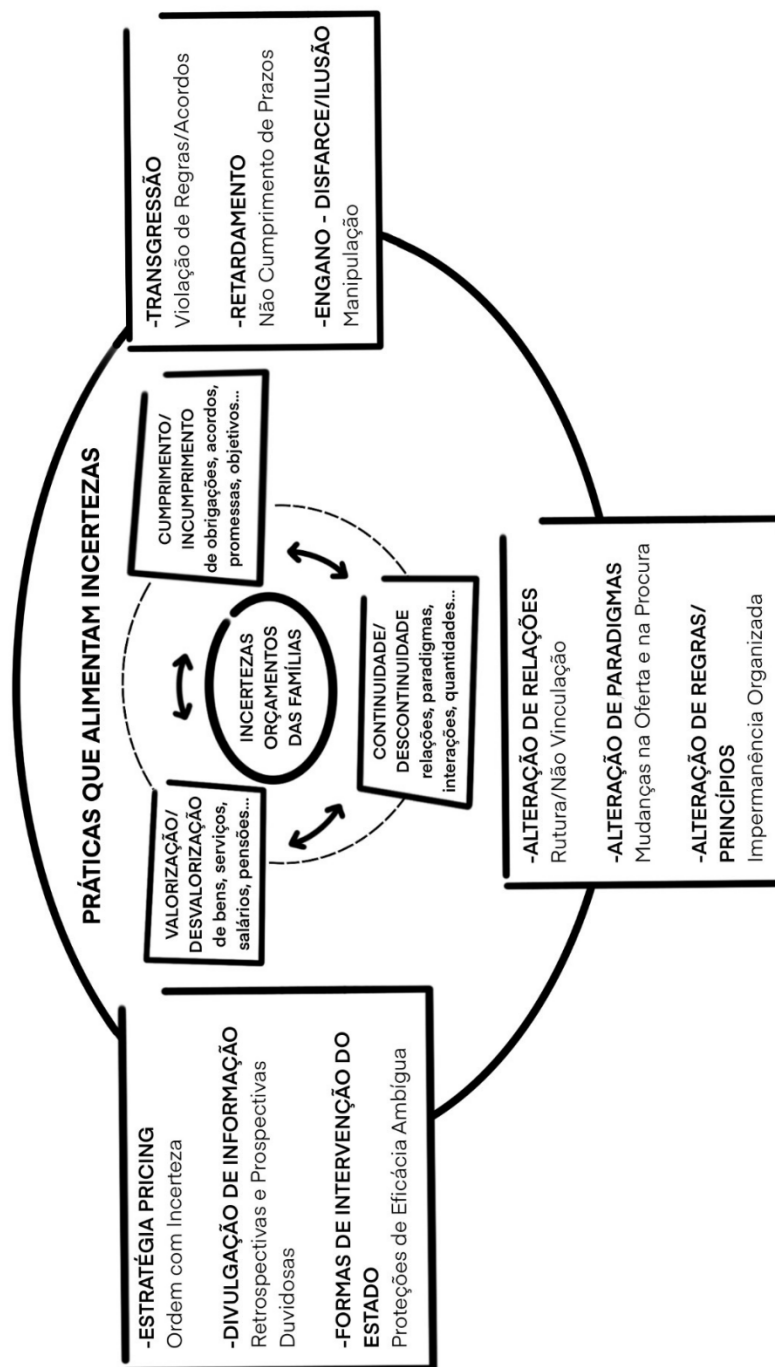
- (i) Três categorias associadas às dinâmicas de Valorização/Desvalorização;
  - Estratégias de *Pricing*
  - Divulgação de Informação
  - Formas de Intervenção do Estado
- (ii) Três categorias associadas às dinâmicas de Cumprimento/Incumprimento;
  - Transgressão
  - Retardamento
  - Engano, Disfarce/Ilusão
- (iii) Três categorias associadas às dinâmicas de Continuidade/Descontinuidade;
  - Alteração de Relações

- Alteração de Paradigmas
- Alteração de Regras/Princípios

Cada categoria de práticas contribui para as incertezas dos orçamentos familiares de forma distinta, tendo-se destacado em cada uma delas a característica mais representativa dessa contribuição (Esquema 3). Nos capítulos seguintes, através da apresentação de vários exemplos de situações concretas, será analisada cada categoria bem como o modo como as práticas contribuem para as incertezas. Os exemplos serão apresentados em relação a algumas das incertezas permanentes (abranger todas as incertezas implicaria estender em demasiado o texto que não se justificaria) nomeadamente:

- Quando e quanto vão variar as prestações do crédito à habitação?
- Quando e quanto vão variar os preços das rendas de casa?
- Quando e quanto vão variar os preços das casas?
  
- Quando e quanto vão variar os salários dos trabalhadores de empresas privadas?
- Quando e quanto vão variar os salários dos funcionários públicos?
- Quando e quanto vão variar as pensões de reforma?

Esquema 3: Principais categorias de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares



Elaboração própria

## 11.1. Práticas que contribuem para as incertezas de Valorização / Desvalorização

Como já expressei, consideram-se incertezas de Valorização/Desvalorização as relacionadas com as variações dos preços dos bens e serviços com impacto nos orçamentos familiares.

A formação dos preços, a partir da abordagem sociológica dominante, resulta das forças sociais e políticas que operam no campo do mercado e não apenas do resultado de preferências individuais (Beckert, 2011). Dito de outra forma, e de acordo com o pensamento de Durkheim, os preços não devem ser vistos como emergindo de uma agregação de preferências individuais, mas de normas sociais (Beckert, 2011). Em linha com este entendimento, as incertezas de Valorização/Desvalorização, enquanto incertezas de variação dos preços, foram analisadas a partir das práticas dos agentes externos às famílias tendo em atenção as normas sociais (“regras do jogo”) a elas associadas. Ou seja, procurou-se compreender “porque as famílias não sabem como vão variar os preços”, considerando que as incertezas, tal como a formação dos preços, resultam das forças sociais, incluindo políticas, que estão associadas às práticas que são implementadas.

Vimos que as práticas que contribuem para as incertezas de Valorização/Desvalorização foram organizadas em três categorias: (i) Estratégias de *Pricing*; (ii) Divulgação de Informação; e (iii) Formas de Intervenção do Estado (organização que não derivou de nenhuma abordagem pré-definida, tendo resultado do trabalho empírico efetuado). Dá-se nota que na sociologia económica existem essencialmente três abordagens dominantes sobre a formação de preços: redes sociais (o preço depende da estrutura das relações no mercado); instituições (o preço depende da configuração institucional do mercado) e significado cultural (o preço depende do desenvolvimento de ferramentas de cálculo, da formação de expectativas em relação aos acontecimentos futuros, das pré-condições normativas e da constituição social de preferências por determinados bens) (Beckert, 2011:3-14). Neste âmbito, pese embora não se tenha optado por nenhuma destas abordagens, deixa-se registo para estudos futuros a sugestão de (re)análise de cada uma delas a partir da perspetiva da incerteza dos preços, e não apenas na da formação dos preços. Defende-se que o “confronto” entre as categorias das práticas, ou melhor entre as práticas que constituem cada uma das categorias aqui

identificadas, e as três abordagens (incluindo a abordagem institucional, que segundo Beckert é a mais estudada) poderá acrescentar novos níveis de análise e aumentar a compreensão das incertezas dos orçamentos familiares. Ficará mais claro no ponto 11.1.3. “Formas de Intervenção do Estado” o que se pretende dizer.

### **11.1.1. Estratégias de *Pricing***

Os preços resultam de trocas feitas em espaços socioeconômicos e “um preço pode ser concebido como a contrapartida em dinheiro de um direito de adquirir ou desfrutar de um bem, um serviço ou uma força de trabalho” (Eloire e Finez, 2022:6, tradução nossa).

Dado o âmbito desta investigação, e em linha com o efetuado por Eloire e Finez (2021, 2023), adotou-se uma conceção ampla de “preços”, ou seja, consoante a situação, o preço pode tomar o nome de renda, taxa, imposto, salário, pensão, etc. Isto não significa que não se concorde com a observação de Nouguez (2022) de que reduzir a determinação dos salários à dos preços é ignorar algumas características gerais singulares do “preço” do trabalho. No entanto, considerou-se que no contexto desta investigação esta redução não punha em causa os objetivos pretendidos.

Referem Dallery et al (2010:133, tradução nossa) que “Levar em conta a incerteza muda a maneira como se abordam os fenómenos económicos e sociais” porque se aceita que muitas decisões económicas correspondem a uma situação de incerteza, que não pode ser reduzida a um simples cálculo de probabilidades; os resultados possíveis não são conhecidos, nem os valores desses resultados nem as probabilidades a eles associadas. Acrescentamos nós, levar em conta a incerteza muda a maneira como se olha para a temática da formação dos preços. Em particular, leva a que se questione o papel dos mecanismos de formação dos preços na distribuição da incerteza económica, nomeadamente entre os agentes externos e as famílias. Ou seja, leva a que se analisem os efeitos das estratégias de *pricing* na distribuição da incerteza económica, entendendo-se por estratégias de *pricing* o planeamento da formação e execução de preços para alcançar metas e objetivos num contexto organizacional, privado ou público.

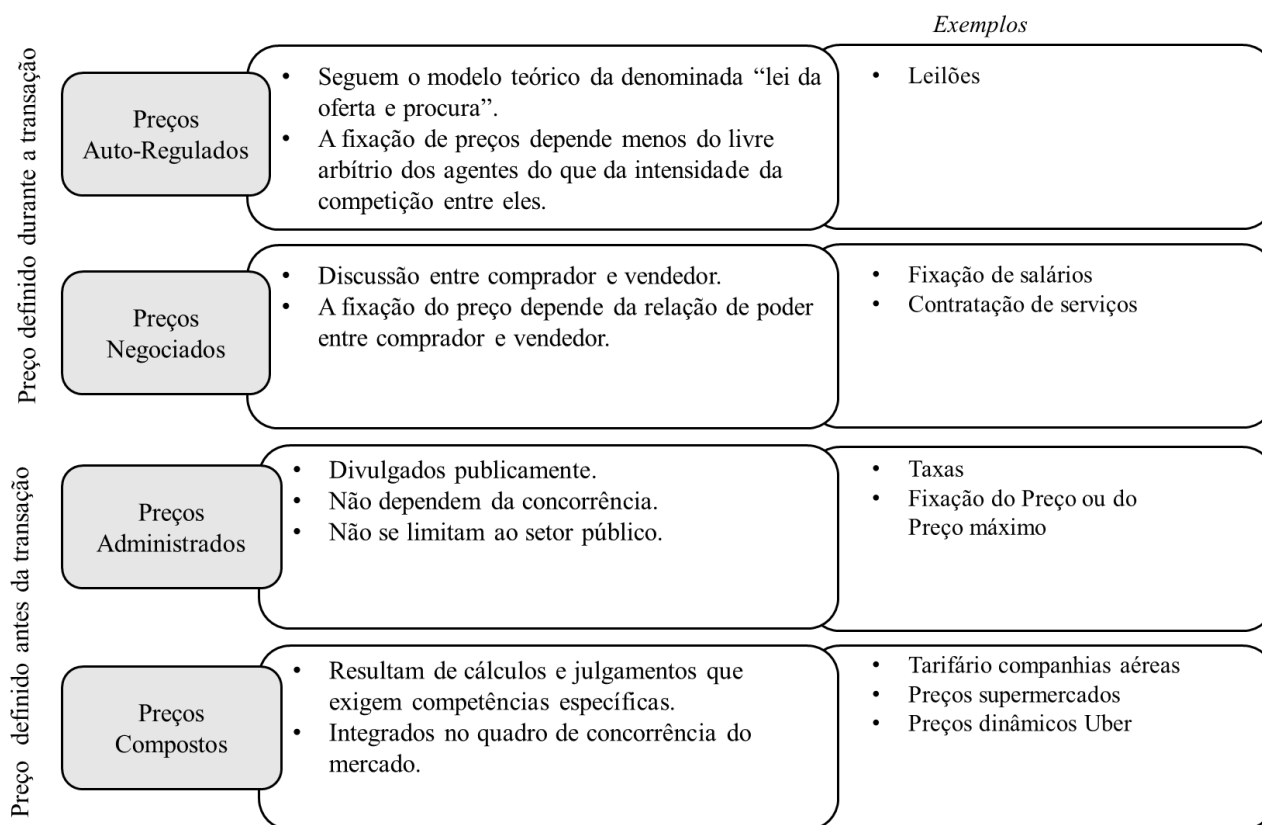
Os mecanismos de formação dos preços são parte integrante dessas estratégias. Partindo da classificação de Eloire e Finez (2022, 2023) baseada nos critérios “momento

da fixação do preço” e “nível de competição”, podem considerar-se quatro categorias de mecanismos de formação dos preços:

- (i) Auto-regulados - forte concorrência e preços definidos durante a transação;
- (ii) Administrados – fraca concorrência e preços definidos antes da transação;
- (iii) Compostos – forte concorrência e preços definidos antes da transação; e
- (iv) Negociados – fraca concorrência e preços fixados durante a transação.

Nos preços Auto-regulados e nos preços Negociados, o preço é definido durante a transação enquanto que nos Administrados e nos Compostos essa definição é feita antecipadamente. Na Figura 11 apresenta-se uma síntese das principais características de cada uma destas categorias bem como alguns exemplos representativos.

**Figura 11: Classificação dos Mecanismos de Formação de Preços segundo Eloire e Finez**



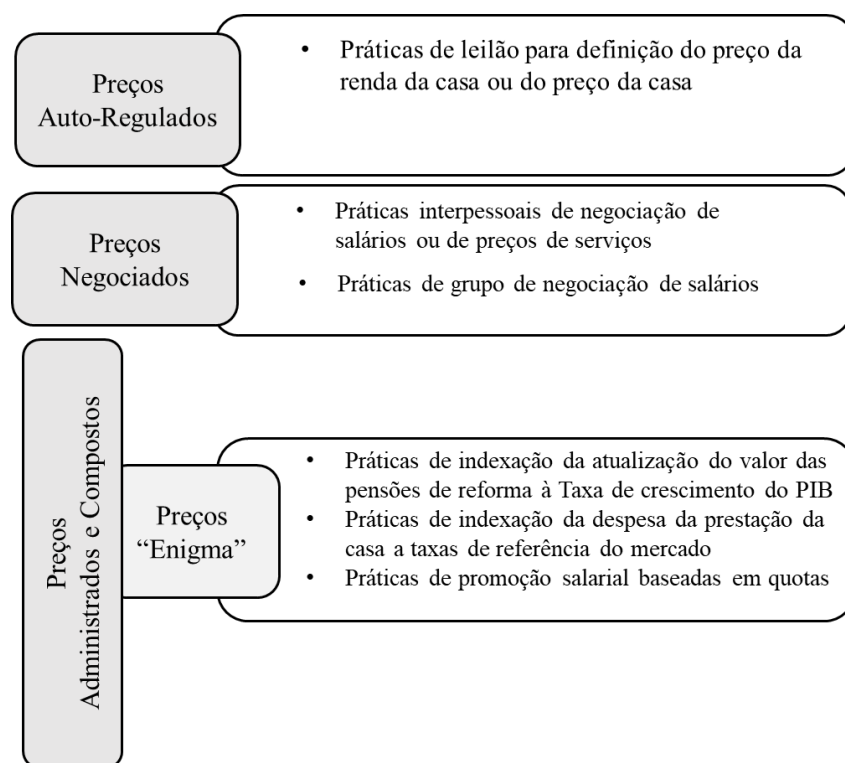
Elaboração própria a partir de Eloire e Finez (2022, 2023)

Embora nos preços Administrados e nos Compostos o preço seja definido antes da transação, isso não significa que não possam também contribuir para alimentar as dinâmicas das incertezas de Valorização/Desvalorização, uma vez que o critério “momento da fixação do preço”, antes ou durante a transação, pode não ser condição suficiente. A definição pode não ser efetuada com uma antecedência que permita uma experiência prospetiva, nomeadamente se estiverem em causa preços de “coisas” que podem variar significativamente. Nestes casos, em termos de incerteza, a situação pode ser equivalente à dos preços que são definidos durante a transação.

Sem detrimento do referido no paragrafo anterior, considera-se que relevam sobretudo em termos de geração de incerteza as categorias “preços Auto-regulados” e “preços Negociados” e uma subcategoria de práticas associadas às categorias “preços Administrados” e “preços Compostos”. Defende-se que esta subcategoria deve ser definida a partir de um terceiro critério de classificação, “modo de definição do preço/métrica”, para distinguir os preços que dependem da evolução de indicadores externos e não da “coisa” trocada. Assim, em relação aos “preços Administrados” e aos “preços Compostos” propõe-se a criação de uma subcategoria associada à designação de “preços Enigma”. Designação em referência à utilizada por Boltanski e Esquerre (2016:5) em relação aos preços que “parecem sem medida comum com a coisa trocada”.

Neste contexto, na perspetiva de análise das práticas de *pricing* que criam incertezas de Valorização/Desvalorização, propõe-se uma adaptação das categorias de preços apresentadas por Eloire e Finez (2022, 2023) como ilustrado na Figura 12. Esta adaptação consiste na fusão das categorias “preços Administrados” e “preços Compostos” (no âmbito desta investigação esta separação não se considera relevante) e na criação da subcategoria “preços Enigma”.

**Figura 12: Categorias de preços e exemplos de práticas que criam incertezas de Valorização/Desvalorização**



Elaboração própria, adaptação a partir classificação de Eloire e Finez

A seguir serão apresentados exemplos dos três tipos de preços referidos na Figura 12, salientando-se desde já que a maioria das situações pode ser caracterizada por “Ordem com incerteza”. Foi a leitura de um texto de Beckert e Aspers (2011) que nos levou a considerar esta expressão, pese embora estes autores não tenham relacionado “ordem” e “incerteza” da mesma forma. No entendimento destes autores, a ordem é a questão chave para compreender o funcionamento e a dinâmica dos mercados e “a ordem num mercado pressupõe que a incerteza no mercado tenha sido reduzida” (2011:3, tradução nossa). No nosso contexto, alega-se que a ordem inerente às práticas de *pricing* que estão em causa (a organização sistemática de vários elementos, que segue princípios predeterminados<sup>61</sup>) alimenta a incerteza das famílias em relação à evolução dos preços dos bens e serviços. Ou seja, trata-se de práticas organizadas de formação e execução de preços que oferecem certezas a quem define/aplica a prática, mas que geram incertezas às famílias. Assim, se

<sup>61</sup> Conforme Dicionário Michaelis On-line

estas práticas de *pricing* forem avaliadas na perspetiva das famílias, a designação “ordem com incerteza” é aplicável e faz sentido, mas se for na perspetiva de quem define o preço (prestadores de serviços, entidades empregadoras, governo etc) a designação mais adequada poderá ser “ordem sem incerteza”. Na sua generalidade, trata-se de práticas de formação de preços que surgem como um instrumento de segurança face aos preços/margens futuras de quem as estipula.

### “Preços Auto-regulados”

Nos preços “Auto-regulados” salientam-se as práticas de definição do preço através de leilão. Dependendo da situação, quem opta por esta prática pretende elevar ou reduzir o preço o mais possível num dado momento. Se estiver em causa o arrendamento de uma casa, quem promove o leilão tem o objetivo de elevar o preço a partir de um preço mínimo, tipicamente denominado por “preço de reserva” (Boltanski e Esquerre, 2016), se estiver em causa a contratação de um prestador de serviços, o objetivo já é o de redução do preço a partir de um preço máximo.

*“ O Expresso foi à procura das casas que cabem no orçamento médio de uma família portuguesa. Tinha €700 para gastar ... Da Madragoa (o T0 foi arrendado ao fim de dois dias), rumámos ao outro lado da cidade, no bairro dos Olivais, mesmo acima do Parque das Nações. Nessa tarde, avisaram-nos, ia acontecer uma visita de casa aberta, só tínhamos de aparecer e de levar uma reserva de €250, caso ficássemos interessados neste T2 de 55 m2, com uma renda mensal de €650. O apartamento, numa cave, insere-se num prédio de habitação social e cheira a esgotos. Dois quartos, onde não cabiam mais do que as camas, e uma casa de banho com porta de plástico e um duche sem polibã (com um ralo no chão) eram o cartão de visita. (...) No final, pede-nos para preencher um inquérito e para fazermos uma proposta de valor ao proprietário do imóvel. “Se houver mais interessados, quem oferecer mais, fica com o apartamento.” O anúncio foi retirado do site no dia seguinte, sinal de que os havia.” (Extrato textual do artigo jornalístico “O inferno de arrendar casa em Lisboa e no Porto” das jornalistas Joana Madeira Pereira e Margarida Cardoso; E2381 16/06/2018).*

Com a utilização da prática do leilão no mercado de arrendamento de casas cria-se incerteza nas famílias em relação ao preço da renda a pagar, incerteza que deriva de não se saber qual vai ser o comportamento das outras famílias participantes no leilão. O preço será maior ou menor dependendo da capacidade financeira dos participantes e, como refere Fillieule (2008), quanto maior for o número de participantes no leilão maior tendem a ser os limites do intervalo de determinação do preço.

## “Preços Negociados”

Os “preços Negociados” contemplam práticas de negociação interpessoal e práticas de negociação de grupo. São exemplos do primeiro caso, negociações do *spread* dos contratos de crédito à habitação entre mutuários e Instituições Financeiras (credores) e negociações do preço do tarifário do telefone/internet entre utilizadores e Empresas de Telecomunicações. A título de exemplo de práticas de negociação de grupo, assinalam-se as negociações da atualização anual dos salários levadas a cabo por sindicatos no âmbito da aprovação do orçamento do Estado e das negociações coletivas.

Pela sua natureza, os processos de negociação são incertos (Aspers, 2024:15) salientando-se nas práticas desta categoria os “resultados casuísticos”. Estão em causa práticas que podem decorrer durante um período de tempo incerto e em que o resultado depende de vários fatores, nomeadamente do contexto em que a negociação decorre e da capacidade de negociação das partes envolvidas. A perspetiva económica parte do princípio que quem negocia tem preferências estáveis e bem definidas, no entanto, como assinalam Neale e Fragale (2006), na realidade as negociações não funcionam muitas vezes de acordo com as previsões dos modelos de escolha racional. As negociações caracterizam-se por um elevado grau de incerteza por parte de quem as estabelece e a “incerteza implica que qualquer situação de negociação estará provavelmente aberta a múltiplas interpretações” (Neale e Fragale, 2006: 28, tradução nossa).

*“Em 2019 tem de haver aumentos salariais para a Função Pública. É essa a posição dos sindicatos, que reivindicam incrementos entre os 3% (Frente Sindical coordenada pelo Sindicato dos Quadros Técnicos do Estado) e os 4% (Frente Comum, que defende também um mínimo de €50 por trabalhador), com a Federação de Sindicatos da Administração Pública a reivindicar 3,5%.”* (Extrato textual do artigo jornalístico “Função pública estica a corda: aumentos ou greve” do jornalista Pedro Lima; E2391 25/08/2018).

## “Preços Enigma”

Nos “preços Enigma”, que “parecem sem medida comum com a coisa trocada” (Boltanski e Esquerre, 2016:5), destacam-se dois tipos de práticas bastante distintas: práticas de indexação e práticas baseadas em quotas.

São exemplo da aplicação de práticas de indexação, a evolução do preço da prestação do crédito à habitação (indexação do valor da taxa de juro às taxas Euribor) e a evolução do valor das pensões (indexação do valor do aumento à taxa de crescimento do PIB, à inflação e ao valor da pensão). São exemplo da aplicação de práticas de preço baseadas em quotas, a evolução dos salários em empresas privadas e públicas, quando as promoções dependem da avaliação de desempenho e de quotas. Com este tipo de práticas, mesmo que o trabalhador tenha um bom desempenho, a progressão do salário é incerta porque só uma percentagem de trabalhadores é que pode ser promovida. Acresce o facto dos processos de avaliação e de comparação entre trabalhadores poderem estar baseados em critérios subjetivos.

*“Nas carreiras gerais, caso dos técnicos superiores, assistentes técnicos e assistentes operacionais, as progressões dependem da avaliação de desempenho, sujeita a quotas. Assim, para avançar uma posição remuneratória é preciso acumular 10 pontos. Os ciclos de avaliação são bianuais (de dois em dois anos) e uma nota de “adequado” (75% dos trabalhadores) dá direito a dois pontos (um por cada ano), sendo quatro pontos (dois por ano) para quem tenha “relevante” (quota de 25%). Já uma classificação de “excelente” (5% dos funcionários, que saem do grupo dos “relevantes”) acumula seis pontos (três por cada ano). Por isso, a esmagadora maioria destes trabalhadores precisa de 10 anos para avançar uma posição.” (Extrato textual do artigo jornalístico “Mais de 80 mil à espreita da solução dos professores” da jornalista Sónia M. Lourenço; E2409 29/12/2018).*

Saliente-se ainda, em termos de estratégias de *pricing* salarial, a adoção pelas empresas de políticas baseadas na “desvalorização” do salário base e no reforço de complementos e benefícios variáveis e/ou complementares (p.e. seguro de saúde). Estes complementos podem ser eliminados em qualquer altura, salvo se estiverem vinculados ao contrato de trabalho do trabalhador. Está em causa um modelo de *pricing* que torna incerto o rendimento que efetivamente os trabalhadores vão ter, para além dos trabalhadores poderem ser penalizados um dia mais tarde no valor da reforma (muitos dos benefícios não relevam para as contribuições da segurança social).

Dizem-nos também Boltanski e Esquerre (2016) que a incerteza aumenta quando os mecanismos de formação dos preços se afastam da relação entre custos e margens a favor de uma precificação contextual:

*“a incerteza sobre os preços é multiplicada, incluindo no caso dos objectos do quotidiano de formato estandardizado, pela disseminação de técnicas de pricing, oriundas do marketing, que se afastam de uma uniformização de preços justificada pela relação entre custos e margens em prol de uma precificação contextual, baseada na estimativa dos*

*"limiares de aceitabilidade" atingíveis em diferentes pontos de venda". (Boltanski e Esquerre 2016:17, tradução nossa)*

No entanto, no caso da prática de indexação do preço da prestação do crédito à habitação, a incerteza não deriva de um afastamento da relação entre custos e margens, antes pelo contrário. A Instituição Financeira tem precisamente o objetivo de assegurar a manutenção da sua margem, independentemente do que isso venha a representar para o mutuário em termos de custo/preço efetivo da habitação.

Nos casos de indexação do aumento do valor das pensões e de promoção salarial baseada em quotas, pode considerar-se que a incerteza deriva, como referem Boltanski e Esquerre (2016), de “uma precificação contextual, baseada na estimativa dos “limiares de aceitabilidade””. Contudo, no caso das pensões, esses limiares de aceitabilidade são avaliados na perspetiva do Orçamento de Estado (custo/margem) e não na perspetiva dos limiares de aceitabilidade do orçamento de quem recebe a pensão. Do mesmo modo, no caso da promoção salarial, os limiares de aceitabilidade também são avaliados na perspetiva do orçamento da entidade patronal.

### **11.1.2. Divulgação de Informação**

Enquanto na categoria anterior as práticas estão diretamente relacionadas com a forma de cálculo dos preços, nesta categoria estão em causa práticas que contribuem de forma indireta para as incertezas de Valorização/Desvalorização. Para lidar com a incerteza, os atores tendem a guiar-se por estimativas de preços que se podem basear no passado, “preços recordados”, ou em projeções do futuro, “preços futuros esperados” (Boltanski e Esquerre, 2016). Como fontes de incerteza, salientam-se nesta categoria as “Retrospectivas e Prospetivas duvidosas”, ou seja, a divulgação de informação em relação ao passado/presente (retrospectiva) ou ao futuro (prospetiva) que tem sentido incerto, duvidoso ou ambíguo.

Os “dispositivos” sociais em que os atores se podem basear para prever o futuro são relevantes (Beckert, 1996) e a divulgação de informação retrospectiva, que se refere ao que já ocorreu, pode ser um desses dispositivos. No entanto, quando não se verifica uma descrição fidedigna do passado e não existe unanimidade sobre o que se passou ou

está a passar, aumenta-se a incerteza. Dá-se como exemplo desta situação a rotina que se instalou de serem os promotores imobiliários, ou outras entidades não públicas com interesses no sector, a principal fonte de informação retrospectiva dos preços do mercado imobiliário. Embora possa não ser considerada uma fonte fidedigna devido ao conflito de interesses, como assinala Kessler (2007), a rotinização leva à aceitação das práticas e esta prática de divulgação de informação tornou-se dominante, o que cria condições para que existam práticas de *pricing* especulativas. Nos extratos que a seguir se apresentam pode ver-se um exemplo concreto deste tipo de situação, onde, por um lado, há a citação da Secretária de Estado da habitação a defender a criação de um índice público de preços como travão à especulação e, por outro lado, o Presidente de uma Associação de Proprietários a defender que o índice público não reflete o preço de mercado. Ou seja, neste caso a incerteza é gerada por não se saber que indicador é mais adequado para se prever o futuro, enquanto que no caso das estratégias de *pricing* com recurso a indexantes, a incerteza é gerada pelo facto dos indexantes apresentarem grandes flutuações.

*“Praticamente todos os países europeus têm preços de referência públicos do mercado de arrendamento e do mercado de compra e venda. Em Portugal, isso não existe. Neste momento, a única informação que existe é dada pelos promotores imobiliários, mas não cobre todo o país nem todo o tipo de contratos e não é desinteressada. Só o facto de se anunciar que sobem os preços faz os preços subirem. Não se pode dissociar esta informação do efeito que ela tem no mercado. Acredito que a existência de um índice público de preços é por si só um travão à especulação.”* (citação de Ana Pinho, Secretária de Estado da Habitação, no artigo jornalístico “O estado não vai regular o preço das rendas” da jornalista Joana Pereira Bastos; E2345 07/10/2017).

*“Por isso, o Executivo aprovou esta semana um pacote legislativo que prevê um forte alívio fiscal para os proprietários que aderirem ao programa de arrendamento acessível. Os que aceitarem arrendar as suas casas por um valor 20% abaixo da mediana de rendas calculada pelo INE para a mesma área e localização ficarão isentos do pagamento de IRS e terão uma redução de pelo menos 50% do IMI. (...) “Estou convencido de que nenhum senhorio vai aceitar, porque não compensa”, diz o presidente da Associação Lisbonense de Proprietários (ALP), Luís Menezes Leitão. (...) O problema, explica Menezes Leitão é que este indicador utilizado pelo INE “está uns 11% abaixo do valor de mercado”, pelo menos em Lisboa. (Extrato textual do artigo jornalístico “Estado coloca 10 mil casas em renda acessível” da jornalista Joana Pereira Bastos; E2374 28/04/2018).*

Como assinala Smith (2007), os comportamentos sociais, e os comportamentos do mercado enquanto tal, estão sujeitos a expectativas sociais e contribuem para formar essas expectativas. Um exemplo disso está espelhado na referência da Secretária de Estado da Habitação no penúltimo extrato textual apresentado:

*“Só o facto de se anunciar que sobem os preços faz os preços subirem. Não se pode dissociar esta informação do efeito que ela tem no mercado. Acredito que a existência de um índice público de preços é por si só um travão à especulação”.*

Isto aponta claramente para o problema da “performatividade”, conceito-chave no âmbito da Sociologia Económica e das Finanças<sup>62</sup>. O conceito original de "performatividade", introduzido pelo filósofo J.L. Austin no âmbito da linguística, expressa a ideia de que certos enunciados podem realizar/produzir uma ação, em vez de apenas descreverem algo. Isto é, a linguagem pode ser uma forma de ação, e não apenas uma forma de representar o mundo. A Sociologia Económica e das Finanças transformam a performatividade numa série de enunciados, fórmulas e teorias que têm a capacidade de criar a realidade e não de a fixar factualmente como ocorrência ou, como diz, MacKenzie no título da sua obra – *an engine not a camera*- ou Lobão na frase:

*“teoria da performatividade enquanto constructo que permite entender a criação dos mercados a partir das crenças dos investigadores e da colocação em prática das suas visões acerca da realidade envolvente” (Lobão, 2019:28).*

São criados valores de verdade e o que é verdadeiro é definido intersubjetivamente (Kessler, 2007), ou seja, os indicadores económicos não descrevem objetivamente uma realidade que lhes seja exterior, contribuem ativamente para construir essa realidade. Um exemplo onde as afirmações linguísticas têm um papel para além da mera descrição dos factos ao ajudarem a produzir a realidade, estabelecendo uma ligação entre a linguagem e a práxis social (Kessler, 2007; Jardim e Moura, 2017). Como assinalado por Giddens (1987, cit in Aspers 2007), as teorias podem tornar-se no que Merton denominou de profecias autorrealizáveis. Quanto maior for a dimensão do mercado, menos os participantes se conhecem e mais condições são criadas para comportamentos oportunistas por parte de alguns agentes de construção da realidade no sentido que lhes seja mais favorável (Fillieule, 2008).

---

<sup>62</sup> Callon, 1998, 2007; Boldyrev e Svetlova, 2016 (cit in Lobão, 2019)

### 11.1.3. Formas de Intervenção do Estado

Atrás, no ponto 11.1., fez-se a sugestão da realização de estudos futuros que confrontassem, a partir de uma perspetiva da incerteza dos preços e não apenas da formação dos preços, as três abordagens dominantes na sociologia económica (redes sociais, instituições e significado cultural) com as práticas identificadas nesta investigação. Embora se tenha remetido para estudos futuros, considera-se oportuno deixar registo de algumas notas em relação à abordagem centrada nas instituições:

- (i) A abordagem institucional à explicação da formação de preços, ou seja, a influência institucional sobre os preços, não deve ser discutida apenas para compreender a ligação entre regras institucionais específicas e seu impacto sobre os preços, mas também para compreender o seu impacto na incerteza dos preços. Como assinalou Karl Polanyi (1992, cit in Beckert, 2011), o sistema de preços flutuantes do mercado, preços flexíveis, só se pode desenvolver com base em regulamentações institucionais;
- (ii) A discussão dos mecanismos e instrumentos através dos quais as regras institucionais têm impacto nos preços (tipicamente: influenciar a concorrência, limitar as oportunidades para os produtores externalizarem custos, redução das assimetrias de informação, regulação das regras fiscais e contabilísticas e política da monetária (Beckert, 2011)) precisa de ser (re)avaliada a partir de uma perspetiva mais segmentada, que contemple os diferentes grupos de agentes que atuam no mercado. Por exemplo, a discussão deve contemplar quem paga os preços e não apenas quem os define.

Retomando a apresentação e discussão dos resultados, assinalam-se nesta categoria as práticas associadas a “Proteções de resultado ambíguo”. Trata-se de práticas que embora politicamente tenham como objetivo a proteção das famílias em relação à evolução dos preços, estão associadas a diretrizes e processos de implementação que podem por em causa os seus resultados. Como exemplo deste tipo de práticas salienta-se a regulamentação burocrática e o incentivo a comportamentos. No primeiro caso, estão em causa práticas institucionais de definição de regras e procedimentos associados à implementação de programas de controlo de preços, e no segundo caso, práticas

institucionais de oferta de estímulos/recompensas a quem praticar determinados preços e condições. Note-se que quer as práticas burocráticas quer as de incentivo a comportamentos não são um exclusivo do Estado, sendo também adotadas por empresas. Justifica-se neste contexto a sua associação ao Estado porque estão em causa práticas que supostamente deveriam proteger as famílias em relação à evolução dos preços e não o fazem. Quando são as empresas a adotar este tipo de práticas não surpreende que o objetivo não seja a proteção das famílias, mas quando é o Estado a situação é, ou deveria ser, distinta.

Pese embora se possa optar pela burocracia porque se pretende evitar a incerteza, como referem vários autores como Anderson (2004) e Olsen (2006), a regulamentação burocrática também pode alimentar a incerteza. As burocracias são caracterizadas por regras ou políticas racionais que, como Weber reconheceu, podem contribuir para maior eficiência, mas também representar um poder excessivo e serem um meio para impor agendas próprias (Anderson, 2004). São, na perspetiva de Von Mises, “um princípio de técnica e organização administrativa”, uma escolha entre formas de fazer, um meio para alcançar os fins desejados através de um comportamento proposital (Anderson, 2004:18). Quando a regulamentação burocrática está associada a múltiplas diretrizes e procedimentos, com propósitos intencionais ou por necessidade legítima, tornando os processos complexos e difíceis de entender pela generalidade das pessoas, criam-se dúvidas em relação ao que está em causa e ao que se pode esperar. Como exemplo de uma prática de “Proteção de resultado ambíguo”, onde a regulamentação condicionou o sucesso do controlo dos preços por parte do Estado, salienta-se o caso do Programa do Arrendamento Acessível lançado em 2019 pelo Governo português que devido à sua complexidade teve de ser associado a pelo menos três portarias diferentes.

O incentivo a comportamentos é um segundo exemplo de práticas de Intervenção do Estado que se podem associar a uma “Proteção de resultado ambíguo”. Trata-se essencialmente da oferta de estímulos/recompensas a quem praticar determinados preços e condições. São práticas de política pública que, como assinalam Pires e Gomide (2014), substituem os comandos diretivos e autoritários pela utilização de novas ferramentas e mecanismos económicos indutores do mercado. São práticas que se caracterizam pela promoção de mecanismos de direção de comportamentos, mas que são portadoras de valores sujeitos a uma interpretação do social (Lascoumes e Galés, 2007). No contexto da economia comportamental, podemos dizer que estamos perante um exemplo de “Nudge”, conceito desenvolvido pelos economistas Richard Thaler e Cass Sunstein, que

significa o ato de levar os indivíduos a fazerem opções disponibilizando uma arquitetura de escolhas que os possam “empurrar” para a melhor decisão (Porcionato e Vasques, 2019). Quando não é possível garantir que as interpretações dos destinatários dos incentivos estão em linha com as alterações dos comportamentos que se pretendem neles provocar, criam-se incertezas em relação aos resultados que se vão obter. Fazendo o paralelo com o exemplo do Programa do Arrendamento Acessível, criam-se incertezas porque não se sabe se os estímulos implementados (nomeadamente incentivos fiscais para os senhorios) vão ser ou não suficientes para que uma parte significativa dos senhorios altere o seu comportamento em relação ao valor das rendas praticadas.

O debate sobre o papel adequado da regulamentação numa economia orientada para o mercado não é novo. Se o poder do Estado sobre os participantes do mercado, nomeadamente através das suas ações, não for suficiente para reduzir as possíveis respostas desses participantes, e tornar o seu comportamento previsível, os resultados da regulação são incertos (Arts 2004). Ou seja, nestes casos as ações do Estado não surgem como um instrumento de segurança face aos preços futuros.

Por memória, sintetizam-se na Figura 13 todos os exemplos apresentados em relação às três categorias de práticas associadas às dinâmicas das incertezas de Valorização/Desvalorização.

**Figura 13: Exemplos de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas de Valorização / Desvalorização**



*Elaboração própria*

## **11.2. Práticas que contribuem para as incertezas de Cumprimento / Incumprimento**

Falar de incertezas de cumprimento de promessas, acordos, obrigações, etc., remete necessariamente para confiança, temática, como Robbins (2016) refere, que tem décadas de investigação interdisciplinar e está associada na literatura a diferentes conceptualizações multidimensionais. Robbins, ao afastar-se da discussão das variedades de confiança e reconhecendo que os indivíduos sempre que se deparam com incertezas apreciam e compreendem a importância da confiança (confiança individual, numa pessoa, ou geral, num grupo ou numa entidade), adotou uma conceção de confiança em torno de quatro conceitos essenciais: (i) crenças do ator A; (ii) fiabilidade do ator B; (iii) o(s) assunto(s) em questão e (iv) resultados desconhecidos.

Transpondo a conceção de Robbins para a temática em análise, pode dizer-se que está em causa a incerteza das famílias em relação à fiabilidade da atuação dos agentes externos. Fiabilidade em relação às situações de não cumprimento que podem ter impacto nos rendimentos ou despesas da família. Ou seja, as dinâmicas das incertezas de Cumprimento/Incumprimento decorrem do facto das famílias não saberem se os agentes externos vão ou não cumprir com o que está acordado, sejam eles entidades públicas ou privadas, uma vez que existe um histórico comportamental que demonstra que as “regras do jogo” podem ser violadas ou subvertidas.

Segundo Moore (2018), a teoria social contemporânea tem-se preocupado com os efeitos da duplicidade e as organizações modernas são muitas vezes percebidas como propensas à duplicidade, particularmente em relação à divisão entre como são percebidas e como são na realidade. A questão da duplicidade em relação a quem se pode, ou não, confiar é particularmente relevante nas dinâmicas das incertezas de Cumprimento/Incumprimento. Em muitos contextos é normal confiar que os outros respeitam as regras e desempenham os seus papéis, “é só quando os atores se desviam dessa normalidade que a confiança – ou melhor, a desconfiança – se torna uma questão explícita” (Mollering, 2008:8, tradução nossa).

Das análises efetuadas destacam-se como práticas de desvio da “normalidade” de cumprimento, três tipos de práticas de incumprimento: “Transgressão”; “Retardamento” e “Engano-Disfarce/Ilusão”. Embora nos estejamos a referir a práticas dos agentes externos às famílias, isto não significa que não se verifiquem práticas de desvio da “normalidade” de cumprimento por parte das famílias, nos seus diversos papéis, que

podem afetar os orçamentos dos agentes externos. Por exemplo, um inquilino pode não pagar a renda ao seu senhorio, um trabalhador pode não cumprir com os seus deveres com a sua entidade patronal, ou um mutuário de um crédito à habitação pode entrar em incumprimento perante a entidade credora.

### **11.2.1. Transgressão**

Entendendo-se por transgressão o ato de violar o que está estipulado, salientam-se nesta categoria as práticas de “Violação de regras e acordos” que, de forma direta ou indireta podem prejudicar os orçamentos das famílias. Estamos a referir-nos a práticas de não pagamento de valores devidos às famílias e a práticas de não aplicação das regras estabelecidas. No primeiro caso pode estar em causa, por exemplo, o não pagamento de remunerações pelo trabalho (sejam trabalhadores independentes ou por conta de outrem), ou o não pagamento de indemnizações ou de sinistros cobertos pelos seguros. No segundo caso, práticas como suspensão de regras em vigor (congelamento), não cumprimento de direitos ou não aplicação de fórmulas de cálculo previamente acordadas.

A incerteza é alimentada pela possibilidade de ocorrerem estas práticas de transgressão, ou seja, pela possibilidade de agentes externos às famílias, sejam entidades privadas (entidades empregadoras, seguradoras, etc) ou públicas, não cumprirem com o que está estipulado. Dito de outra forma, recorrendo aos princípios básicos da normatividade e transgressão salientados por Sousa e Piazza (2014), a incerteza é alimentada por poderem vir a ser “anuladas” as fronteiras entre o que é proibido, obrigatório ou permitido. Considerando as três definições de Sousa e Piazza : “(i) Proibido – o que não se pode fazer; (ii) Obrigatório – o que se tem de fazer e o que é proibido não fazer e (iii) Permitido – o que se pode fazer, seja porque é obrigatório ou não o sendo porque não é proibido ” (2014: 5, tradução nossa); a incerteza é alimentada porque o proibido pode não ser proibido e o obrigatório não ser obrigatório.

Temos assim, que o normativo, o que é obrigatório ou proibido fazer pode ser discricionário. Isto não significa que quem pratica algo proibido não possa ser penalizado posteriormente por isso, e os lesados não sejam ressarcidos, não existe é uma certeza do que vai ocorrer, quando e de que forma. Quanto aos motivos das transgressões, podem variar consoante as situações, não sendo o motivo em si que caracteriza a incerteza

gerada. Por exemplo, uma empresa pode não pagar os serviços prestados por ter dificuldades de tesouraria, o Estado pode não pagar uma indemnização que é devida por mera incompetência/desleixo do serviço que geriu o processo, e um governo pode suspender a aplicação de uma regra de atualização anual das pensões como estratégia de defesa das finanças públicas futuras.

Em relação à transgressão nos pagamentos devidos às famílias, pelo impacto que podem representar nos orçamentos familiares, são particularmente relevantes as práticas de não pagamento de salários ou outros valores devidos pelo trabalho prestado. No que concerne à transgressão de regras ou acordos, também devido ao potencial do seu impacto, salienta-se o não cumprimento de direitos laborais e a possibilidade da prática de suspensão das regras estabelecidas, como são exemplos o congelamento das carreiras dos funcionários públicos e o congelamento das pensões. Ainda em relação às práticas de transgressão de não cumprimento das regras, damos nota da possibilidade de serem aplicadas fórmulas de cálculo que violam o estabelecido. São exemplos deste tipo de situação, a conduta dos bancos no cálculo do custo do crédito à habitação quando as taxas Euribor passaram a ter um valor negativo e também o cálculo por parte de instituições financeiras do valor das pensões de reforma de ex-trabalhadores, que já conduziu a vários processos em tribunal.

### **11.2.2. Retardamento**

Embora as práticas de retardamento também pudessem ser incluídas nas práticas de transgressão, optou-se por as considerar numa categoria autónoma dada a particularidade de gerarem incertezas apenas centradas no "quando". Neste contexto, entendem-se por práticas de retardamento os atos de não cumprimento de prazos que atrasam ou adiam compromissos assumidos com as famílias. Foram incluídas nesta categoria práticas relacionadas com pagamentos e com ações/decisões que têm impacto nos orçamentos familiares.

Os atrasos nos pagamentos às famílias podem verificar-se em situações tão diversas como: início do pagamento das pensões; pagamento mensal do salário; pagamento de apoios sociais ou reembolso anual do IRS. Também são diversas as práticas de atraso/adiamento de ações ou decisões com impacto nas incertezas dos orçamentos

familiares. São exemplos, os atrasos na concretização do processo de regularização dos vínculos precários na Administração Pública, o adiamento na definição da data de efetivação de um aumento extraordinário das pensões e o adiamento de promoções. Trata-se de incumprimentos que podem ser efetuados por entidades públicas ou privadas.

### **11.2.3. Engano – disfarce/ilusão**

Enganar significa desviar-se de padrões de verdade e honestidade e “o engano não seria um problema se todos os atores possuíssem o mesmo conhecimento e fossem capazes de saber com certeza quem vai (tentar) enganar, quando, onde e como” (Mollering, 2008:9, tradução nossa).

Nesta categoria destacam-se as práticas de “Manipulação” que utilizam artifícios que levam a interpretações errôneas e a falsas expectativas. Trata-se de práticas, como refere Misztal (2011:117-128), que geram incerteza em vez de desempenharem um papel de precaução contra a incerteza e a vulnerabilidade à imprevisibilidade. Não está em causa apenas a prática de prometer e não cumprir, mas a prática de levar as famílias a pensar que lhes estão a prometer A quando na realidade estão a prometer B. São mentiras, imprecisões ou a ocultação de factos que colocam barreiras à perceção da verdade (Gibson, 2014), ou seja, são práticas de manipulação que levam ao engano através do disfarce, da ilusão.

Salientamos três tipos de práticas de manipulação: “cosmética de conceitos”; “cosmética de objetivos” e “cosmética de processos”. Optou-se pelo termo “cosmética”, também utilizado na literatura para fazer referência a certos tipos de contabilidade criativa (Karim et al., 2011), por estarem em causa práticas que utilizam artifícios criativos para melhorar a aparência de medidas, promessas ou posições, tornando-as mais atrativas e defensáveis. Práticas que mascaram a realidade, que são do domínio da mentira, do engano, do disfarce (Leandro et al, 2017). Práticas que são parte integrante da estratégia de quem as executa (Jenkins e Delbridge, 2017), quer se trate de agentes públicos ou privados. Dizem-nos Leandro et al (2017) que o maior risco dos agentes é serem apanhados em comportamentos considerados inadequados e fraudulentos, mas “quem sempre mente, vergonha não sente”:

*“Quem pratica atos desta natureza corre o risco da vergonha, suscitando a rejeição e as desconfianças do público. Porém pode acontecer como diz o aforismo: “Quem sempre mente, vergonha não sente”. Mesmo assim sujeita-se a viver uma experiência traumatizante que o incitará a ser testemunha da sua incapacidade de criar confiança, quiçá da sua desgraça e quiçá a tornar-se, deste modo, mais prudente, evitando designadamente as distâncias muito arriscadas que decorrem do ser e do parecer” (Leandro et al, 2017: 221).*

Nas práticas de “cosmética de conceitos” dá-se como exemplo de artifício a utilização abusiva do conceito “renda acessível” quando aplicado a uma renda que fique 20% abaixo do preço de mercado, independentemente do valor desse preço de mercado. Esta utilização verificou-se no já referido Programa de Arrendamento Acessível que o Governo Português lançou em 2019 para reagir à crise no acesso à habitação e corrigir o desfasamento entre o mercado de arrendamento e o rendimento das famílias. De acordo com as análises efetuadas por Travasso et al. (2020), uma renda que fique 20% abaixo do valor mediano do mercado só seria acessível para menos de 10% das famílias com rendimentos medianos. Outro exemplo de prática de manipulação através da “cosmética de conceitos”, são as ações de comunicação que a empresa Uber levou a cabo para convencer a opinião pública que os motoristas da Uber não são motoristas, mas prestadores de serviços.

Diz-nos Salas (2006:1, tradução nossa), que “mais perigosa do que a linguagem abertamente ambígua/escuro é a linguagem aparentemente clara que, no entanto, induz a confusões e erros”. É o caso da afirmação linguística “renda acessível” para uma renda que fique 20% abaixo do valor mediano do mercado (em vez de um valor a que se consegue ter acesso com facilidade). Recorre-se à “magia verbal” (Salas, 2006) para fazer crer que o Governo está a resolver o problema das famílias no acesso à habitação. Também se tenta recorrer à “magia verbal” com a afirmação “prestadores de serviços” em vez de motoristas. Trata-se nitidamente de um exemplo de “engano estratégico”, intrínseco ao funcionamento da organização, diferente de formas intermitentes e episódicas de mentira, onde a ideia que se quer passar se torna enraizada, mantida e fortalecida ao longo do tempo (Jenkins e Delbridge, 2017).

Ainda em relação ao exemplo das ações de comunicação levadas a cabo pela empresa Uber, para convencer a opinião pública que os motoristas da Uber não são motoristas mas prestadores de serviços, pode dizer-se que o que está em causa é uma tentativa de normalização de um “pacote relacional” mais favorável à empresa. Como

refere Zelizer (2012), um “pacote relacional” consiste numa combinação dos quatro primeiros elementos que se encontram em todas as atividades económicas: (i) Tipo de laço interpessoal; (ii) Tipo de transações económicas (interações e práticas sociais que transmitem bens e serviços); (iii) Tipo de meios para essas transações e (iv) Tipo de significados negociados (entendimento dos participantes sobre os significados das relações, transações e meios). Embora Zelizer se estivesse sobretudo a referir a relações íntimas, considera-se que este seu conceito ajuda a compreender outros tipos de relações e acordos económicos. Para Zelizer (2012:9, tradução nossa), “as pessoas trabalham arduamente para encontrar acordos económicos que confirmem e sustentem o seu sentido do que é a relação”<sup>63</sup>. Transpondo para o exemplo da Uber, a empresa está a “trabalhar arduamente” para justificar e sustentar o acordo económico que pretende estabelecer com os trabalhadores, utilizando como justificativo um tipo de relação que lhe é mais favorável em termos de direitos e deveres/obrigações.

Em relação às práticas de manipulação através da “cosmética de objetivos”, salienta-se o artifício de recurso a medidas executivas ilusórias como, por exemplo, fazer crer que o IRS desceu embora tenha ocorrido apenas uma (re)distribuição anual da taxa de retenção. São outros exemplos, fazer crer que se estão a descongelar as progressões nas carreiras embora se estejam a dificultar as mesmas através do aumento do número de escalões para chegar ao topo, ou ainda, fazer crer que se estão a aumentar os apoios às famílias através da oferta de um cheque dentista embora a maioria das famílias não consiga utilizar esses cheques devido à sua curta validade. Embora estes exemplos se refiram a práticas de governantes, queremos salientar que as entidades privadas também recorrem a este tipo de práticas. Por exemplo, podem criar a ilusão que estão a fazer um desconto nos seus produtos/serviços mas o que fizeram foi estipular um preço inicial mais elevado para depois dar a entender que estão a fazer uma promoção e que os clientes poupam se comprarem naquele período.

No que diz respeito às práticas de manipulação através da “cosmética de processos”, salienta-se sobretudo o artifício do bloqueio, por exemplo, através do recurso a práticas executivas de omissão de informação relevante. É ilustrativo deste caso, a publicação da regulamentação das pré-reformas efetuada pelo Governo em 2019 sem fixação das regras para definição do valor da reforma. No caso de entidades privadas,

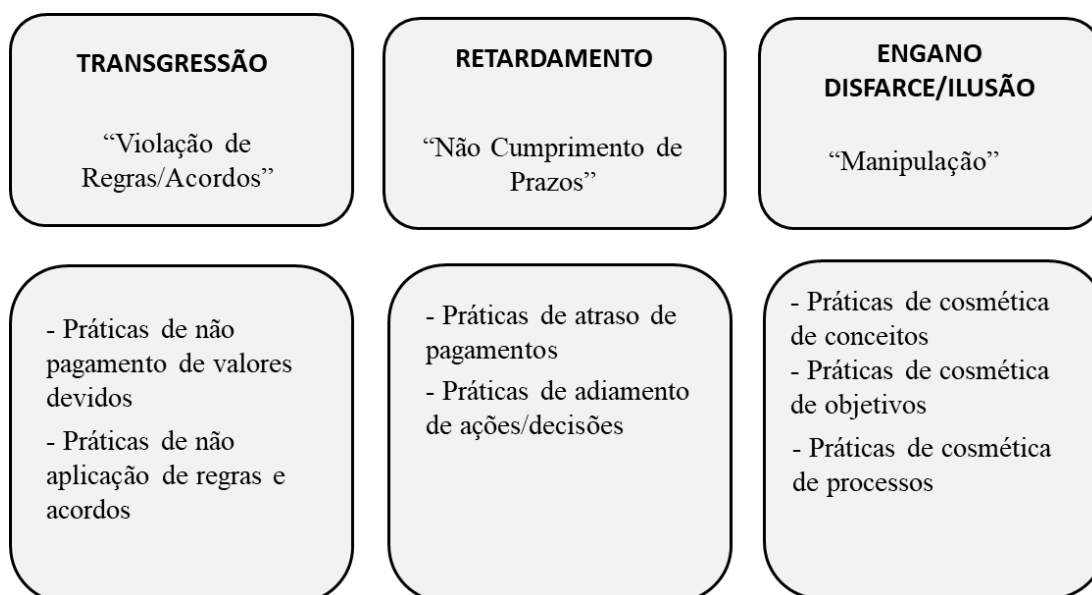
---

<sup>63</sup> Um dos exemplos apresentados por Zelizer é a partilha da conta bancária numa relação de casal e a não partilha numa relação de namoro pontual

pode dar-se o exemplo do recurso ao artifício do bloqueio por parte de empresas de telecomunicações para impedir o cancelamento de serviços.

Por memória, sintetizam-se na Figura 14 os exemplos apresentados em relação às três categorias de práticas associadas às dinâmicas das incertezas de Cumprimento/Incumprimento.

**Figura 14: Exemplos de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas de Cumprimento / Incumprimento**



*Elaboração própria*

### **11.3. Práticas que contribuem para as incertezas de Continuidade / Descontinuidade**

Como assinala Fried (2000:193), “as pessoas mudam, as comunidades mudam, as descontinuidades sociais são inevitáveis”. E embora a descontinuidade seja uma ruptura, a continuidade como princípio temporal é tanto uma reconstrução como a descontinuidade (Harris, 2004). No entanto, a continuidade é valorizada porque desempenha uma função de redução da incerteza enquanto contextos de mudança e descontinuidade causam preocupações, pela incerteza dos resultados ou da possibilidade de perda de benefícios (Luo et. al., 2016; Venus e Van Knippenber, 2019). “Ao agir com base em hábitos, tradições e rotinas, os atores evitam os custos do cálculo e tornam o seu comportamento previsível para terceiros” (Arts, 2004:253 tradução nossa) mas, quando há descontinuidades nesses hábitos, tradições ou rotinas a previsibilidade pode não ser possível.

As descontinuidades podem ocorrer com maior ou menor frequência e conduzir a melhores ou piores situações, constituindo alterações tipicamente assinaladas por rupturas ou interrupções (Harris, 2004). Ou seja, as descontinuidades confrontam os mecanismos sociais que possibilitam o estabelecimento de relações sociais continuadas e o modo “como estas relações estão na base da construção de contratos, firmas, organizações várias, grupos empresariais e instituições económicas” (Marques, 2003: 16).

Dados os objetivos desta investigação, assinalam-se como tendo particular relevância nas dinâmicas das incertezas de Continuidade/Descontinuidade dos rendimentos ou despesas das famílias, as práticas de agentes externos que podem conduzir a três tipos de situações: “Alteração de Relações/Vínculos”, “Alteração de Paradigmas” e “Alteração de Regras/Acordos”.

#### **11.3.1. Alteração de relações/vínculos**

Cada tipo de vínculo social pode ser definido pela dimensão proteção, que está relacionada com as formas de suporte com que o indivíduo pode contar (contar com), e pela dimensão reconhecimento, que está associada ao valor do indivíduo para o outro

(contar para) (Paugam 2012). Embora o conceito de autonomia, e não o de vínculo, pareça estar mais presente na atualidade, a transformação dos vínculos sociais nas sociedades modernas também nos conduz para o paradoxo referido por Paugam, “a autonomia crescente do indivíduo desemboca em interdependências mais estreitas com outros membros da sociedade” (Paugam, 2012:3). Numa teia social de *crosscutting circles*<sup>64</sup>, a sustentabilidade destas interdependências requer necessariamente cooperação entre os atores mas, como demonstrado por autores como Buckley e Croson e Aksoy e Weesie, a desigualdade entre eles em relação aos recursos reduz a possibilidade de sucesso dessa cooperação (Aksoy, 2019).

Os orçamentos das famílias só existem, efetivamente, como parte de uma teia de relações e de vínculos de interdependências entre os elementos da família e os agentes externos. O processo de construção das interdependências é, como defende Elias, um fenómeno dinâmico que depende das posições que os indivíduos ocupam nas relações que estabelecem (Schmitt, 2011). Do mesmo modo, pode dizer-se que o processo de desconstrução de interdependências, de alteração de relações e vínculos, também é um fenómeno dinâmico que depende das posições dos agentes envolvidos, nomeadamente em relação ao grau de interdependência e à capacidade de recurso a práticas que permitam essa desconstrução.

Seguindo a classificação de Paugam (2012), os vínculos sociais podem ser divididos em quatro tipos, que se complementam e entrecruzam: (i) vínculos de filiação (entre pais e filhos); (ii) vínculos de participação eletiva (entre amigos); (iii) vínculos de participação orgânica (entre atores da vida profissional) e (iv) vínculos de cidadania (entre atores da mesma comunidade política). De entre estes quatro tipos, para a identificação das práticas de agentes externos às famílias que contribuem para as incertezas de continuidade/descontinuidade dos orçamentos familiares, relevam particularmente os vínculos de participação orgânica. As fragilidades dos vínculos sociais estão relacionadas com as fontes dos vínculos (proteção e reconhecimento) e, no caso particular dos vínculos de participação orgânica o risco de rutura está sobretudo associado à não existência de

---

<sup>64</sup> Há muito tempo que vários sociólogos, como Edward Alsworth Ross (1921) e Mullen et al. (2001), conceptualizam a sociedade como uma teia de *crosscutting social* ( Aksoy, 2019)

uma proteção contratual e ao não reconhecimento da utilidade do vínculo (Paugma, 2012).

Neste contexto, são particularmente relevantes nesta categoria, “Alteração de relações/vínculos”, as práticas de rutura de vínculos de participação orgânica e as práticas de não vinculação que criam condições favoráveis à prática das primeiras. Nos dois casos estão em causa incertezas em relação ao contexto temporal, ou seja, incertezas em relação à continuidade das relações de interdependência em termos de temporalidade “por quanto tempo?”. Dá-se nota que nos exemplos a seguir apresentados não foi incluído o divórcio como uma prática de rutura de relações com impacto nos orçamentos familiares, por se tratar de uma rutura entre agentes da mesma família, um tipo de vínculo de participação eletiva, que está fora do âmbito desta investigação.

Como exemplo de práticas de rutura, assinala-se a prática de despedimento de trabalhadores e a de não renovação de um contrato laboral ou de um contrato de arrendamento da habitação (não reconhecimento da utilidade da continuação do vínculo). A possibilidade de despedimento ou de não renovação de um contrato de trabalho cria incertezas do lado dos rendimentos futuros, e a possibilidade de rutura/não renovação de um contrato de arrendamento, relevante para as famílias que vivem em casa arrendada, cria incertezas do lado das despesas. O fim de um contrato pode ser visto como uma mudança ou até como uma ameaça (Clinton et al, 2011), que, consoante o caso, pode provocar alterações no lado dos rendimentos (contrato de trabalho) ou das despesas (contrato de arrendamento).

Como exemplo de não vinculação, destaca-se a prática de manutenção de relações de trabalho precárias, ou seja, a manutenção de relações laborais sem existência de uma proteção contratual e sem reconhecimento da utilidade de um vínculo por parte da entidade patronal. Os trabalhadores não permanentes enfrentam uma experiência de trabalho fragmentada (Clinton et al, 2011), experiência que se caracteriza por uma forte vulnerabilidade económica e por uma potencial restrição dos direitos sociais, uma vez que na generalidade das situações estão baseados na estabilidade do emprego (Paugam, 2012). Desde a década de 1970 que o trabalho precário, que se caracteriza por ser incerto, imprevisível e arriscado do ponto de vista do trabalhador, é uma preocupação importante, sendo inclusivamente considerado por Bourdieu a raiz das questões sociais problemáticas do século XXI (Kalleberg, 2009). E não são apenas precários os assalariados que têm um contrato laboral de curta duração, são também os assalariados que estão permanentemente

em risco de poderem ser despedidos (Paugam, 2012). Saliente-se ainda o alerta de Wilson e Ebert (2013) de que o trabalho precário não deve ser encarado como experiências individuais fragmentadas, mas sim como algo que é organizado, que não é imprevisível nem aleatório ou caótico, e que emerge de uma reorganização do trabalho que traduz uma “transferência de custos” para os trabalhadores. A incerteza, acrescentamos nós, faz parte destes custos transferidos.

Em relação à não vinculação laboral, é oportuno evocar também o conceito de Zelizer (2012) de “trabalho” relacional que reflete a produção de relações, transações e meios dos atores envolvidos nas transações económicas. Neste contexto faz sentido considerar que na não vinculação laboral estamos perante situações de relação laboral em que as transações económicas podem ser explicadas pelos limites impostos em termos “trabalho” relacional. Quando as relações são vagas ou improvisadas o resultado do “trabalho” relacional é, como defende Zelizer (2012), necessariamente contingente.

### **11.3.2. Alteração de paradigmas**

Entendendo-se por paradigma um modelo ou padrão a ser seguido em determinada situação, foram incluídas nesta categoria as práticas que criam incertezas ao provocarem mudanças na conceção de modelos ou padrões em vigor. Nomeadamente, estamos a referir-nos a mudanças na oferta/procura que resultam de alterações nos modelos de produção e nos modos de vida com impacto direto ou indireto nas despesas ou nos rendimentos das famílias.

Como exemplo de práticas de alteração de modelos de produção, salientam-se as práticas de automação que criam incertezas em relação à continuidade ou descontinuidade de determinados postos de trabalho. Como assinalado por Howcroft e Taylor (2023), a automação tem sido alvo de grande atenção nos últimos anos principalmente devido às suas potenciais implicações para o futuro do trabalho. Estão em causa alterações em relação a trabalhos que envolvem tarefas que podem ser realizadas através da introdução de novas tecnologias e também o surgimento de tecnologias intermediárias ou “plataformas” que criam novos modelos de oferta de trabalho (European Commission High-Level, 2019). Assim, para além de incertezas em relação à continuidade dos

rendimentos, as famílias enfrentam incertezas em relação às competências profissionais que têm de ter no futuro e à continuidade das necessidades de investimento em formação.

No que diz respeito a alterações de modos de vida, destacam-se as práticas turísticas e as práticas de imigração de segmentos com alto poder de compra que geram, por exemplo, incerteza sobre a evolução do mercado da habitação e sobre a capacidade financeira exigível às famílias para alugar ou comprar casa.

### **11.3.3. Alteração de regras/princípios**

Nesta categoria destacam-se as práticas que através da alteração de regras e princípios promovem a “Impermanência organizada”. Esta designação foi adotada da literatura que defende uma visão das organizações oposta à tradicional de Max Weber (organizações como burocracias, caracterizadas por regras codificadas, ordem hierárquica, rotinas, procedimentos ou programas duradouros) e que tem por fundamento a forma como os agentes agem e decretam ordens em relação ao fluxo de eventos (Sydow et Windeler, 2020). Ou seja, incluíram-se nesta categoria as práticas que de uma forma organizada provocam interações entre transitoriedade e permanência, em que a transitoriedade se pode, ou não, transformar em permanência e vice-versa. Como assinalam Sydow e Windeler, a tendência para a temporalidade intencional, para a transitoriedade em vez da permanência, não é nova e tem vindo a ser discutida nomeadamente no âmbito das organizações (Sydow et Windeler, 2020).

No nosso caso em particular, estão em causa práticas de alteração de regras/princípios que criam incertezas em relação ao que é temporário e ao que é permanente, gerando dúvidas em relação à continuidade/descontinuidade dos rendimentos e despesas das famílias. Neste âmbito, salientam-se nesta categoria as práticas de alteração do permanente e as práticas de implementação de incentivos ou apoios temporários em vez de permanentes.

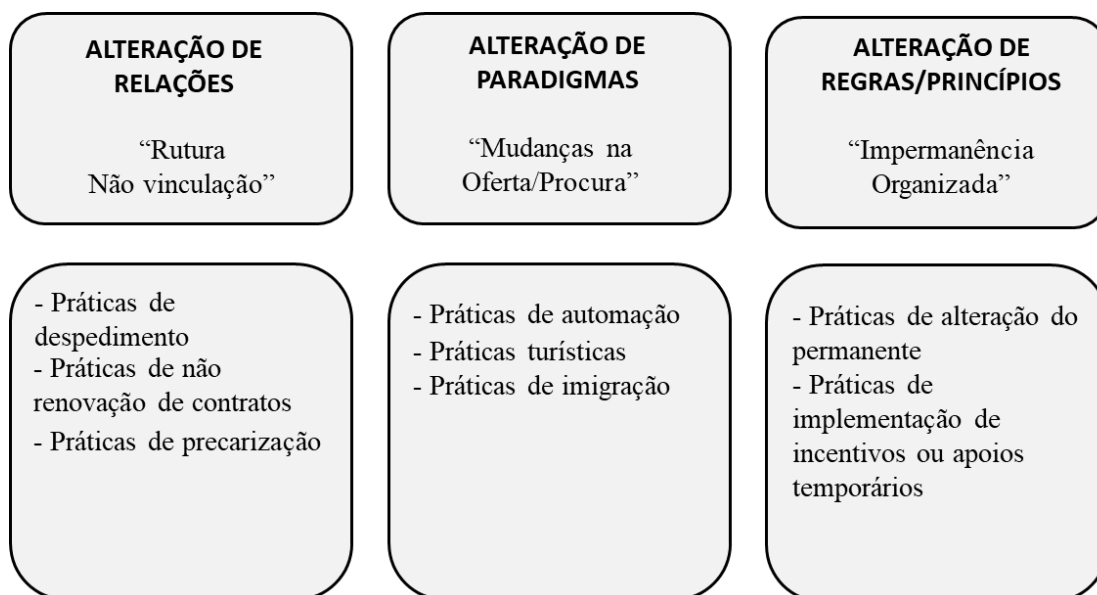
Em relação às práticas de alteração do permanente, destacam-se como exemplo as alterações nos contratos e acordos de empresa com os trabalhadores, que criam incertezas em relação aos direitos futuros dos trabalhadores e respetivos rendimentos. Os compromissos podem ser mantidos no longo prazo mas também podem ser

descontinuados, sendo esta interação entre o permanente e o temporário que gera incertezas (o permanente pode ser temporário?).

Quanto às práticas de foco no temporário, apresentam-se como exemplos a oferta de descontos no IRS dos jovens e a implementação de apoios excepcionais à proteção dos créditos das famílias. Trata-se de incentivos com carácter efêmero, só passíveis de projetar no muito curto prazo. Embora conjunturais, como é o caso das medidas excepcionais de proteção dos créditos às famílias aquando da Pandemia Covid 19, podem ser prolongados no tempo não se sabendo até quando vão estar em vigor. De sentido contrário ao exemplo das práticas de anulação de compromissos, nestes casos é a interação entre o temporário e o permanente que gera incertezas (o temporário pode ser permanente? até quando?).

Como nos casos anteriores, sintetizam-se na Figura 15 os exemplos apresentados em relação às três categorias de práticas associadas às dinâmicas das incertezas de continuidade/descontinuidade.

**Figura 15: Exemplos de práticas de agentes externos às famílias associadas às dinâmicas das incertezas de Continuidade / Descontinuidade**



*Elaboração própria*

## 12. Três Problemas

Nos capítulos anteriores foram identificadas as principais incertezas dos orçamentos das famílias e as práticas dos agentes externos às famílias que podem estar na sua origem. Como já mencionado, a consolidação das análises efetuadas nesta investigação, nomeadamente no sentido da compreensão das incertezas e das práticas que as originam, conduziu a que se olhasse para as incertezas dos orçamentos das famílias a partir de três problemas: (i) Problema de metrologia/quantificação de valores monetários (quanto?); (ii) Problema de definição de temporalidades (quando? datas, sequências de tempo, durações) e (iii) Problema de poder (na relação entre os agentes externos e as famílias).

### 12.1. Problema de Metrologia/Quantificação

Tenha-se presente um extrato textual da informação transmitida às famílias no site “Todos Contam” do Plano Nacional de Formação Financeira referido na Parte I:

*“Elaborar o orçamento familiar é uma importante tarefa na gestão das finanças pessoais. Permite controlar melhor o dinheiro e planear o futuro com segurança e confiança. O primeiro passo é identificar todos os rendimentos e todas as despesas. Esta tarefa consiste em calcular quanto se ganha e quanto se gasta”. (...) “A realização adequada do orçamento passa por definir objetivos para a poupança.”<sup>65</sup>*

Esta inerente a esta informação a ideia que a elaboração dos orçamentos das famílias consiste numa simples quantificação, para o horizonte temporal que estiver em causa, do valor monetário dos rendimentos e das despesas e também do valor da poupança, estando patente a noção que o resultado do orçamento deve ser positivo (rendimentos superiores às despesas). Parte-se assim do pressuposto que é possível prever os rendimentos, tomar decisões em relação ao montante das despesas e, consoante a situação, tomar medidas mitigadoras dessas despesas se for necessário. Mas, como já

---

<sup>65</sup> <https://www.todoscontam.pt/pt-pt/planear-o-orcamento-familiar>. Consulta em 16/01/2024

referido, os orçamentos das famílias não são unidades económicas fechadas e devem ser vistos como um agregador económico de práticas sociais. Isto não significa que os orçamentos das famílias sejam meros recetáculos de influências sociais e que as práticas de cada família, os seus comportamentos e expectativas particulares, não são importantes. O que se pretende dizer, como ficou patente nos capítulos anteriores, é que são determinantes as práticas dos agentes externos que têm impacto, direta ou indiretamente, nos orçamentos das famílias e que essas práticas não podem nem devem ser ignoradas. A elaboração de um orçamento implica uma articulação entre a quantificação destes impactos e os que derivam das práticas das famílias e de ocorrências inesperadas, como uma doença ou o falecimento de um dos elementos da família.

Neste contexto, tendo em atenção o foco desta investigação, em relação às incertezas dos orçamentos familiares enquanto problema de metrologia/quantificação, destacam-se três questões empíricas que as famílias têm de enfrentar:

- (i) quantificação dos impactos dos agentes externos nos orçamentos das famílias;
- (ii) quantificação dos níveis de desvio aceitáveis entre o planeamento e a execução dos orçamentos;
- (iii) quantificação de indicadores como o nível adequado de poupança.

A primeira questão empírica prende-se com o facto da determinação do valor futuro dos rendimentos e das despesas das famílias implicar a quantificação dos impactos das práticas dos agentes externos. Se as famílias têm de incorporar estes possíveis impactos então, a questão da elaboração do orçamento familiar não deve ser considerada apenas como um problema individual de cada família. Trata-se de uma situação semelhante à assinalada por Crouch e Keune (2012) em relação ao desemprego. Estes autores defendem que o desemprego deve ser considerado um problema coletivo e não deve ser visto, nomeadamente à luz da abordagem dos Novos Riscos Sociais (NSR – New Social Risks)<sup>66</sup>, como um problema individual associado à crença que os indivíduos “comuns” têm a capacidade de prever e identificar os tipos de trabalho para que devem

---

<sup>66</sup> Mudança do foco na análise do bem-estar dos denominados antigos riscos sociais, como a pobreza na velhice ou o desemprego, para os denominados novos riscos sociais, nomeadamente os relacionados com as mudanças no mercado de trabalho e nas estruturas familiares (Crouch e Keune, 2012).

preparar-se para o futuro, embora as instituições especializadas nessa temática tenham dificuldade em fazer tais previsões. Ou seja, argumenta-se que as incertezas dos orçamentos familiares não são um problema individual e que continuar a ignorar-se a relevância dos condicionantes externos, nomeadamente os impactos das práticas dos agentes externos às famílias, é impedir que se encontrem soluções para que as famílias possam, de facto, conseguir planear e gerir os seus orçamentos de forma mais adequada.

A segunda questão empírica em relação às incertezas dos orçamentos familiares enquanto problema de quantificação, prende-se com a avaliação dos níveis de desvio aceitáveis entre o planeamento e a execução dos orçamentos. Ou seja, que riscos/incertezas de quantificação pode uma família negligenciar? Podem verificar-se situações pouco frequentes, mas de grande impacto no orçamento (por exemplo perder o emprego ou enfrentar uma grande subida do valor da prestação da casa) e situações mais frequentes embora de impacto mais reduzido (a soma de pequenos impactos pode dar origem a um médio ou grande impacto). Os desvios face ao planeado são uma medida *ex-post*, mas quando se trata de elaborar um orçamento (*ex-ante*) está em causa a exposição de cada uma das rubricas do orçamento a eventuais impactos e a tolerância ao risco que o orçamento pode suportar. Como é que as famílias podem avaliar a vulnerabilidade de cada uma das rubricas do orçamento? Devem ter em atenção o histórico e/ou as previsões face ao futuro? E em relação à tolerância ao risco que o orçamento pode suportar? Devem fazer “testes de stress” como se fossem uma instituição financeira? Veja-se o exemplo referido no ponto 11.1.1. em relação à possibilidade de variação da rubrica “prestação com o crédito à habitação”. Embora as famílias, enquanto mutuários com crédito à habitação em regime de prestações fixas, possam receber no início do contrato a informação que o valor da prestação poderá, eventualmente, variar entre 763€ e 1.907€, como é que as famílias podem/devem utilizar esta informação? Como refere Taleb (2016:219,220), prever sem incorporar uma taxa de erro conduz a raciocínios que parecem válidos e verdadeiros, mas que são falaciosos e levam ao engano.

A literatura sociológica refere que a quantificação dos rendimentos e despesas a nível doméstico envolve processos de *earmarking* e de cognição distribuída. Os processos de *earmarking* estão relacionados com a vinculação monetária, tipicamente de fundos ou recursos, para um propósito específico. São destacados nestes processos três categorias principais de técnicas: (i) classificação de meios idênticos em categorias distintas (por exemplo, destinar/vincular 100€ para o fim A e outros 100€ para o fim B); (ii) criação de

novas moedas (por exemplo, milhas de passageiro frequente para pagamento de viagens) e (iii) transformar objetos em meios monetários (por exemplo, selos postais ou fichas de póquer) (Zelizer, 2012). Por cognição distribuída, conceito desenvolvido por Jean Lave em *Cognition in Practice*, entende-se a “cognição” repartida que é observada na prática diária, ou seja, a “cognição” que está dividida entre mente, corpo, atividade e cenários culturalmente organizados que incluem outros atores, portanto, que não é algo que acontece “na cabeça” (Brown et al, 2015). Nesta abordagem assume particular importância o que Jean Lave considera como “recursos estruturantes”, características da situação que permitem ou condicionam as atividades de uma maneira específica (Brown et al, 2015).

As análises relacionais do dinheiro e as análises de contabilidade mental não podem ser efetuadas de forma separada e sem ter em consideração que as práticas mentais são continuamente desafiadas e transformadas pelas relações com os outros (Zelizer, 2012). De facto, os relacionamentos sociais e a experiência subjetiva são exemplos de “recursos estruturantes” que permitem ou condicionam os processos cognitivos (Brown et al, 2015). Quer se trate de processos de *earmarking* quer de cognição distribuída o foco são os cálculos emocionais/relacionais e cognitivos que levam os indivíduos a fazer as suas escolhas orçamentais e a lidar com problemas de autocontrolo. Na literatura consultada não são feitas referências como estes processos são conduzidos para lidar com problemas de incerteza derivados do comportamento de terceiros. Contudo, pode concluir-se que a quantificação dos níveis de desvio aceitáveis entre o planeamento e a execução dos orçamentos, ou seja, os riscos/incertezas que uma família pode ser levada a negligenciar, não variam apenas com os níveis de rendimento da família, mas também com as relações que a família estabelece e com a sua experiência subjetiva. Uma família com uma experiência passada com grandes surpresas de variação dos rendimentos e/ou das despesas, é provável que sinta mais necessidade de quantificar eventuais desvios entre o planeamento e a execução do seu orçamento familiar do que outra família sem essa experiência.

Dá-se nota que a quantificação dos níveis de desvio aceitáveis entre o planeamento e a execução dos orçamentos é usual na gestão empresarial, nomeadamente através de metodologias de avaliação e mitigação de riscos de desvio. Contudo, não se conseguiram encontrar referências a modelos neste âmbito dirigidos às famílias. Assim, por um lado, o problema de quantificação dos níveis de desvio aceitáveis entre o planeamento e a

execução dos orçamentos parece não ser reconhecido como um problema que diga respeito às famílias (não se reconhece, não se consegue quantificar e, portanto, ignora-se) e, por outro lado, na generalidade dos orçamentos familiares poderá não existir “folga” orçamental para acomodar desvios (rendimentos inferiores aos esperados e/ou despesas superiores às esperadas).

A terceira questão empírica em relação às incertezas dos orçamentos familiares enquanto problema de quantificação, está relacionada com a questão da definição do nível de poupança adequado. Ou seja, que montante monetário deve uma família vincular/associar à poupança? Imagine-se uma família que, como forma de provisão de segurança em relação ao rendimento futuro proveniente do trabalho, pretende incorporar no seu orçamento familiar uma verba para investir em formação ao longo das carreiras profissionais dos seus elementos, com o objetivo de antecipar mudanças adversas. Como é que a família consegue fazer cálculos racionais relativamente às suas necessidades futuras de formação? E as famílias com rendimentos moderados ou baixos que fatia dos rendimentos presentes podem/devem alocar para fazer face a despesas futuras incertas em detrimento de necessidades presentes? E em relação às incertezas face ao montante das reformas, como é que as famílias conseguem quantificar o montante de poupança que vão necessitar para complementar o eventual valor que vão receber?

Considerando que a poupança é a parte do rendimento que é reservada para uso futuro (Katona,1974), procuraram-se referências sobre o que se considera um nível adequado de poupança, mas parecem ser escassas as análises sobre esta temática. Por outro lado, como assinalam Engen et al. (1999), o nível adequado de poupança varia de família para família e mesmo em relação a cada família necessita de ser ajustado ao longo do tempo. Adicionalmente, como também referem estes autores, embora teoricamente se possa considerar que os comportamentos podem ser gradualmente ajustados através de tentativas e erros, esse ajustamento não é viável porque as pessoas percorrem o ciclo de vida apenas uma vez e não têm oportunidade para repetir o seu histórico de poupanças. Ou seja, as opções de poupança podem ser muito complexas devido às incertezas e, como refere Douglas Bernheim, não é expectável que o indivíduo médio acerte logo à primeira vez:

*“seria surpreendente se o indivíduo médio, sem prática e com pouco ou nenhum treino, pudesse, na primeira tentativa, agir como se fosse um maximizador de utilidade perfeitamente racional e clarividente”* (Douglas Bernheim cit in Engen et al., 1999:71, tradução nossa).

Salienta-se também que o limiar de segurança económica, para que possa refletir efetivamente uma segurança económica, não deve ser confundido com o rendimento mínimo de sobrevivência porque tem de incorporar os níveis de incerteza. Uma família dita estável economicamente pode não ter, ou não saber se tem ou não, esse limiar de segurança económica assegurado. Como referem Hacker et al., as pessoas enfrentam grandes dificuldades na avaliação de contingências económicas relevantes, o que “torna difícil para as pessoas avaliarem e se protegerem adequadamente contra os riscos mais graves que enfrentam” (Hacker et al, 2014:4-5, tradução nossa).

É necessário ter também em atenção que o nível de rendimento da família pode não permitir sequer reservar quaisquer poupanças significativas. Por exemplo, um estudo realizado por West et al. (2017) concluiu que 47% das famílias americanas considera que tem dificuldade em cobrir uma despesa de emergência de 400 dólares. Quanto aos níveis de poupança das famílias portuguesas só foi possível ter acesso a estatísticas de valores médios, como as disponibilizadas no portal Pordata<sup>67</sup>, que referem para 2019 uma taxa média de poupança das famílias de 7% face ao rendimento médio anual disponível (33.196€), o que significa um valor médio anual de poupança por família de 2.321,83€. Como se trata de um valor médio, não podem ser retiradas ilações, mas mesmo que esse valor médio fosse representativo da generalidade das famílias mantém-se a questão de não se saber se é ou não adequado na perspetiva de cada família. Embora de forma agregada, em termos de país, essa avaliação possa ser efetuada estamos perante uma situação análoga à dos seguros “a incerteza sobre possíveis resultados é muito elevada a nível individual, mas administrável a nível agregado” (Aspers, 2024:7, tradução nossa).

Para trabalhos futuros deixa-se a questão: da perspetiva das famílias, o que se deve considerar por limiar de segurança económica? Trata-se de um conceito teórico que embora seja passível de quantificar, é de resultado incerto em relação à segurança que pode efetivamente representar? Estaremos perante uma “situação indeterminada”, ou seja, no conceito de Dewey, indeterminada em relação aos possíveis resultados e respostas que podem definir a situação? (Brown et al 2015).

As três questões empíricas antes enunciadas remetem necessariamente para a diferenciação e vinculação monetária. Como refere Zelizer (2012), as pessoas recorrem a apoios institucionais, modelos culturais e às práticas que estão disponíveis para

---

<sup>67</sup> <https://www.pordata.pt/publicacoes/infografias/como+gastam+os+portugueses+-192> consulta a 12/06/2024

concretizar a diferenciação e vinculação monetária. Mas, quando existem incertezas em relação aos apoios institucionais com que as famílias podem contar no futuro, incertezas em relação à variação dos modelos culturais e às práticas que as famílias e os agentes externos podem vir a recorrer, a diferenciação e vinculação monetária podem estar comprometidas. A questão levantada por Zelizer: “Quando é que as pessoas resistem à vinculação monetária, preferindo a ambiguidade dos fundos não vinculados como estratégia relacional?” (2012:18, tradução nossa); pode abrir uma agenda de investigação interessante em torno da incerteza dos orçamentos familiares enquanto problema de quantificação. De facto, embora as práticas de vinculação monetária sejam reversíveis (Zelizer, 2012) a incerteza em relação à variação dos rendimentos e despesas futuras pode levar as famílias a considerar que “não vale a pena” terem estratégias de vinculação monetária. Este “não valer a pena” pode advir da não existência de fontes de recursos estruturantes como motivação, valor e significado da prática de vinculação monetária em contextos de incerteza.

## 12.2. Problema de Temporalidades

Na construção dos orçamentos junta-se à questão do “quanto?” a questão do “quando?”, ou seja, a necessidade de pensar os rendimentos e as despesas em conjunto para o mesmo período de tempo. Assim, em relação às incertezas dos orçamentos familiares enquanto problema de temporalidade, é pertinente a questão empírica de *matching* temporal, de conciliação dos ritmos temporais das despesas e dos rendimentos. Trata-se de um problema de gestão de tempos, num contexto de conceção de tempo linear e contínuo (orçamento) que tem de ser compatibilizado com uma vivência descontínua e pontuada por eventos ao longo do tempo.

Nesta abordagem das incertezas enquanto problema de temporalidade procura-se responder às questões que foram enunciadas no ponto 5.1:

- Até que ponto as dinâmicas das incertezas dos orçamentos das famílias são previsíveis e estão associadas a regularidades e padrões estáveis ao longo do tempo? Neste âmbito, existem diferenças entre as dinâmicas das despesas e dos rendimentos?
- Até que ponto, em relação às incertezas/certezas, existe uma “temporalidade para os rendimentos” e uma “temporalidade para as despesas”? As incertezas dos orçamentos das famílias podem ser explicadas a partir da não convergência entre essas temporalidades?”

Como referem Alaminos e Alaminos-Fernández, as regularidades permitem conhecer as tendências do futuro uma vez que “as regularidades contribuem para uma estrutura estável no tempo e uma dinâmica até certo ponto previsível” (2021:24, tradução nossa). Embora estes autores tenham tido como foco de análise dinâmicas de mudanças sociais históricas, nomeadamente dinâmicas alimentadas por rotinas que dão forma a estruturas sociais (organização social, política e económica), o seu trabalho foi determinante na forma como se abordaram nesta investigação as regularidades das incertezas. Como algo que se renova de acordo com padrões de continuidade num determinado quadro de periodicidade temporal (anual, mensal, trimestral ou outro). Ou seja, conduziu-nos à procura da existência de regularidades que aumentam as incertezas em vez de as reduzirem. Conduziu-nos à procura das certezas do incerto.

Partindo desta perspetiva, identificaram-se várias regularidades associadas a dinâmicas padronizadas, nomeadamente nas incertezas de Valorização/Desvalorização monetária de bens, serviços, salários, etc e nas incertezas de Continuidade/Descontinuidade de relações, regras, paradigmas, etc. Neste âmbito, destacam-se três grupos de dinâmicas padronizadas:

- (i) dinâmicas sustentadas pela legitimação de indexantes externos instáveis;
- (ii) dinâmicas sustentadas por eventos regulares de resultado incerto; e
- (iii) dinâmicas sustentadas pela aceitação de comportamentos regulares ad hoc e discricionários.

Trata-se de dinâmicas estáveis e com continuidade temporal, cuja estabilidade contribui para a regularidade das incertezas de Valorização/Desvalorização de valores monetários e de Continuidade/Descontinuidade de relações, regras, etc (Tabela 18).

São exemplo de dinâmicas do primeiro tipo, a variação do custo do crédito à habitação (indexação do custo à taxa Euribor), a variação do valor das pensões (indexação ao IPC e PIB) e a variação do preço dos combustíveis (indexação ao Índice de Cotação Internacional dos produtos refinados). Note-se que o recurso sistemático a indicadores legitimados pela lei e pelo Estado (mesmo que produzidos por entidades privadas) pode justificar que se classifiquem estas incertezas como “estruturais”.

Como exemplo de dinâmicas do segundo tipo salienta-se a variação dos valores do salário mínimo, a variação dos impostos, a variação das remunerações dos funcionários públicos ou a alteração das regras e condições das pensões de reforma. São

variações que estão dependentes da realização de eventos regulares como o Orçamento anual do Estado ou a realização de quatro em quatro anos de eleições legislativas, pese embora a regularidade temporal destes eventos se possa tornar incerta. Temos o caso da possibilidade de realização de eleições antecipadas como ocorreu em 2024 com a queda no final de 2023 de um governo com maioria absoluta.

Em relação às dinâmicas do terceiro tipo, temos por exemplo as alterações do preço de bens e serviços ou alterações das condições contratuais de trabalho efetuadas por empresas privadas de forma casuística e discricionária.

**Tabela 18: Exemplo de dinâmicas padronizadas de continuidade das incertezas**

	<b>Incetezas de Valorização / Desvalorização</b> de serviços, bens, salários, pensões ...	<b>Incetezas de Continuidade/ Descontinuidade</b> de relações, paradigmas, interações, regras ...
<b>Dinâmicas sustentadas pela legitimação de indexantes externos instáveis</b>	- Indexação dos preços a referenciais como a Euribor, PIB, IPC, Cotação Internacional produtos refinados, ...	
<b>Dinâmicas sustentadas por eventos regulares de resultado incerto</b>	- Definição da variação do salário mínimo, pensões, remunerações dos funcionários públicos, impostos, ... (Orçamento do Estado, eleições)	- Alteração de regras, condições,... (Orçamento do Estado, eleições)
<b>Dinâmicas sustentadas pela aceitação de comportamentos regulares ad hoc e discricionários</b>	- Alteração de salários ou do preço dos bens e serviços pelas instituições privadas	- Alteração de relações, regras, condições, ... pelas instituições privadas

*Elaboração própria*

Assim, dando resposta à questão que se tinha colocado: “Até que ponto as dinâmicas das incertezas dos orçamentos domésticos são previsíveis e estão associadas a regularidades e padrões estáveis ao longo do tempo?”, considera-se que várias dinâmicas das incertezas dos orçamentos das famílias são previsíveis e estão associadas a padrões estáveis ao longo do tempo. As regularidades, mais do que estarem a potenciar várias incertezas de Valorização/Desvalorização e de Continuidade/ Descontinuidade, estão a tornar a incerteza numa condição mais ou menos constante. Dito de outra forma, estão a “naturalizar” a incerteza e, como refere Lefebvre “Algo passa por natural precisamente quando se adapta perfeitamente e sem esforço aparente aos modelos aceites, aos hábitos valorizados por uma tradição” (2013:47, tradução nossa). No caso das incertezas de Cumprimento/Incumprimento, são as irregularidades que estão a desempenhar esse papel. Em relação à questão se “Neste âmbito (regularidades), existem diferenças entre as

dinâmicas das despesas e dos rendimentos?” a resposta é negativa, uma vez que as regularidades estão presentes quer nas dinâmicas das incertezas das despesas quer nas dos rendimentos.

A partir das situações identificadas, pretendeu-se também compreender se em relação às incertezas/certezas, existe uma “temporalidade para os rendimentos” e uma “temporalidade para as despesas” e se as incertezas dos orçamentos das famílias podiam ser explicadas a partir da não convergência entre essas temporalidades. Pese embora inicialmente se estivesse a pensar no tempo linear, medido pelo calendário, chegou-se à conclusão que existem vários planos temporais em jogo, nomeadamente no que concerne às incertezas permanentes de Valorização/Desvalorização. Este facto conduziu a que se considerasse uma conceção não linear do tempo e a olhar essencialmente para os ritmos das variações dos rendimentos e das despesas das famílias. Acresce que em linha com as ideias de Archambault (2015), a incerteza económica é melhor compreendida como interrompida por intervalos e momentos de duração e intensidade variáveis que traduzem os ritmos de incerteza.

O conceito de ritmo está associado a várias noções, nomeadamente as destacadas por Lefebvre (2013):

- (i) não há ritmo sem repetição;
- (ii) um ritmo implica sempre uma medida que quantifica o tempo e a frequência pode ser essa medida;
- (iii) um ritmo só é lento ou rápido quando comparado em relação a outros ritmos;
- (iv) pode-se estar na presença de polirritmia (vários ritmos); euritmia (harmonia) e arritmia (discordância, distúrbios).

Mesmo que os vários ritmos das incertezas estejam sujeitos a arritmias, pensar a incerteza como moldada por ritmos específicos é, como assinala Archambault (2015), um caminho que vale a pena seguir. Em linha com o entendimento de Archambault, analisaram-se os ritmos específicos predominantes em cada uma das incertezas.

Em relação às incertezas permanentes de Valorização/ Desvalorização de bens e serviços, identificaram-se os ritmos específicos dos diferentes planos temporais associados, nomeadamente em relação a três segmentos: (i) tempos dos diversos mercados (financeiro, arrendamento, imobiliário, produtos refinados, serviços de

educação, serviços saúde, energia, produção/distribuição, telecomunicações); (ii) tempos políticos (política monetária, habitação, transportes, educação, saúde, energética, regulação de preços) e (iii) tempos individuais/personalizados (de cada entidade individualmente - senhorios, distribuidores de combustíveis, produtores e distribuidores de alimentos) (Tabela 19).

**Tabela 19: Planos temporais associados às incertezas de Valorização / Desvalorização de Bens e Serviços e principais ritmos associados**

<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Planos temporais</b>	<b>Ritmos</b>
Quando e quanto vão variar as prestações do crédito à habitação?	- Tempos do mercado financeiro - Tempos políticos / política monetária	- Trimestral, semestral, anual
Quando e quanto vão variar os preços das rendas de casa?	- Tempos do mercado de arrendamento - Tempos do senhorio - Tempos políticos / política habitação	- Diário, anual
Quando e quanto vão variar os preços das casas?	- Tempos do mercado imobiliário - Tempos do proprietário - Tempos políticos / política habitação	- Diário
Quando e quanto vão variar os encargos das deslocações?	- Tempos do mercado dos produtos refinados - Tempos dos distribuidores de combustíveis - Tempos políticos / política de transportes e combustíveis	- Diário, anual
Quando e quanto vão variar os encargos com a educação?	- Tempos políticos / política educação - Tempos do mercado dos serviços de educação	- Anual
Quando e quanto vão variar os encargos com a saúde?	- Tempos políticos / política saúde - Tempos dos mercados serviços de saúde e farmacêutico	- Anual
Quando e quanto vão variar as comissões dos serviços financeiros?	- Tempos do mercado financeiro - Tempos políticos / política regulação	- Anual
Quando e quanto vão variar os preços da energia?	- Tempos do mercado energético - Tempos políticos / política energética e de regulação	- Diário
Quando e quanto vão variar os preços dos alimentos?	- Tempos dos mercados de produção e de distribuição - Tempos dos produtores e dos distribuidores - Tempos políticos / política de regulação	- Diário
Quando e quanto vão variar os preços das telecomunicações?	- Tempos do mercado das telecomunicações - Tempos políticos / política de regulação	- Diário, Bianual

*Elaboração própria*

Pese embora alguns destes tempos possam estar direta ou indiretamente relacionados, considera-se que devem ser vistos como distintos e relevantes de *per se*. Por exemplo, em relação à variação do custo do crédito à habitação, os tempos do mercado financeiro estão alinhados com os tempos da política monetária mas a um ritmo mais lento, como é típico da finança de retalho. Embora exista este alinhamento, os contratos estabelecidos entre as instituições financeiras e as famílias regem-se por ritmos específicos (ritmo trimestral, semestral ou anual consoante a taxa de juro esteja indexada à Euribor a três, seis ou doze meses). Saliente-se que o facto de estarem estabelecidos estes ritmos não significa que se saiba quando vão ocorrer variações na despesa das famílias com o crédito à habitação. Esta incerteza sobre o "quando" está bem patente nas várias opiniões que foram veiculadas na comunicação social, já mencionadas em pontos anteriores, em relação ao momento de variação das taxas de juro de referência Euribor.

Detenhamo-nos agora nas incertezas permanentes de Valorização/Desvalorização dos rendimentos, onde também foram identificados vários planos temporais relevantes tipicamente associados a ritmos de variação anuais (vs ritmos de variação mais diversificados no caso das despesas) associados a três segmentos: (i) tempos do mercado de trabalho; (ii) tempos políticos e (iii) tempos de cada entidade empregadora (Tabela 20).

**Tabela 20: Planos temporais e principais ritmos associados às incertezas de Valorização / Desvalorização dos rendimentos**

<b>Incertezas Permanentes</b>	<b>Planos temporais</b>	<b>Ritmos</b>
Quando e quanto vai variar o salário mínimo?	- Tempos políticos / política regulação	- Anual
Quando e quanto vão variar os salários dos trabalhadores de empresas privadas?	- Tempos das entidades empregadoras - Tempo do mercado do trabalho	- Anual
Quando e quanto vão variar os salários dos funcionários públicos?	- Tempos políticos / política salarial	- Anual
Quando e quanto vai variar o rendimento mensal líquido dos trabalhadores?	- Tempos políticos / política salarial e fiscal - Tempos das entidades empregadoras - Tempos do mercado do trabalho	- Anual
Quando e quanto vai variar a componente de rendimento do trabalho que é variável?	- Tempos das entidades empregadoras	- Mensal, Trimestral, Semestral, Anual
Quando e quanto vão variar os salários dos trabalhadores com formação superior em relação aos trabalhadores sem essa formação?	- Tempos das entidades empregadoras - Tempos do mercado do trabalho	- Anual
Quando e quanto vão variar os salários das mulheres em relação ao dos homens?	- Tempos das entidades empregadoras - Tempos do mercado do trabalho	- Anual
Quando e quanto vão variar as pensões de reforma?	Tempos políticos / política de pensões	- Anual
Quando e quanto vai variar o rendimento mensal líquido dos pensionistas?	- Tempos políticos / política de pensões e fiscal	- Anual
Quando e quanto vão variar os apoios sociais?	- Tempos políticos / política apoios sociais	- Anual

*Elaboração própria*

Como referido, o facto de estarem instituídos ritmos temporais não significa que se saiba quando as variações vão, de facto, ocorrer. Veja-se o exemplo da evolução dos salários dos funcionários públicos e do valor das pensões, ambos associados a tempos políticos.

Começamos pelo histórico das atualizações anuais das remunerações mensais, mínimas e máximas, das carreiras gerais das Administrações Públicas olhando para o período entre 2000 e 2023 (período de 24 anos)<sup>68</sup>. A remuneração mínima foi atualizada na generalidade dos anos (em 21 anos, 88%), o que significa que podemos dizer que o ritmo anual de variação se verificou quase sempre. Mas, se olharmos para a remuneração máxima, essa atualização só foi efetuada em menos de metade dos anos do período (em 10 anos, 42%) e sem nenhum ritmo definido. Temos um período de três anos com atualização anual e depois dois anos sem atualização; outro período de quatro anos com atualização anual e depois onze anos sem atualização; um terceiro período com um ano de atualização e um ano sem atualização e por último um período de dois anos com atualização. Se em vez de se considerar a remuneração mínima das carreiras gerais se considerarem as remunerações mínimas mensais das carreiras especiais das Administrações Públicas (professores, médicos, enfermeiros, polícias, ...), constata-se que a variabilidade de ritmos também se verificou, não tendo sido um exclusivo das remunerações máximas.

Relembra-se ainda, que o relógio de contagem do tempo de serviço para efeitos de progressão na carreira dos funcionários públicos esteve parado entre 2011 e 2018, facto que obviamente alterou os ritmos de variação dos rendimentos destes trabalhadores. Em relação aos trabalhadores de empresas privadas e trabalhadores independentes, embora não tenha sido possível aceder a indicadores concretos, é nossa convicção que a variabilidade dos ritmos de variação dos rendimentos provenientes do trabalho seja semelhante ou superior. Quais vão ser os ritmos de variação dos salários nos próximos anos? Não se sabe.

---

<sup>68</sup> Pordata

<https://www.pordata.pt/portugal/remuneracoes+minimas+e+maximas+mensais+das+carreiras+gerais+das+administracoes+publicas-494> consulta em 19/10/2023

Olhe-se agora para os ritmos associados à variação dos rendimentos dos pensionistas, nomeadamente tendo em atenção que na altura em que se escreve este texto está em vigor a Lei n.º 53-B/2006, de 29 de dezembro, que determina que a atualização anual das pensões de valor superior a dois IAS depende do valor da inflação (sem habitação) e do valor do crescimento real do PIB (Tabela 21). Existe uma lei, mas não há qualquer garantia que seja aplicada, uma vez que nos primeiros 16 anos da sua entrada em vigor só o foi quatro vezes. Podem também ocorrer aumentos intercalares das pensões ao longo do ano como aconteceu em julho de 2023. Quais vão ser os ritmos de variação das pensões nos próximos anos? Não se sabe.

**Tabela 21: Regras para determinar o aumento anual das pensões**

Crescimento real do PIB	Valor da pensão		
	Menor ou igual a 2 IAS	Maior que 2 e até 6 IAS	Superior a 6 IAS
Menor que 2%	Inflação	Inflação – 0,5%	Inflação – 0,75%
Entre 2% e menos de 3%	Inflação +20% do crescimento do PIB (c/ limite mínimo do valor da inflação acrescido de 0,5%)	Inflação	Inflação – 0,25%
A partir de 3%	Inflação +20% do crescimento do PIB	Inflação +12,5% do crescimento do PIB	Inflação

*Tabela síntese elaborada pela CGD<sup>69</sup>*

Relembra-se que se pretendia compreender se existe uma “temporalidade para os rendimentos” e uma “temporalidade para as despesas” e se as incertezas dos orçamentos das famílias podiam ser explicadas a partir da não convergência entre essas temporalidades. No decorrer da investigação percebeu-se que não faz sentido falar numa temporalidade para os rendimentos e numa temporalidade para as despesas pois, quer do lado das despesas quer dos rendimentos, coexistem vários planos temporais que se refletem nos orçamentos das famílias em ritmos diferentes. Assim, respondendo à questão que se tinha levantado, argumenta-se que as “temporalidades” das despesas das famílias são diferentes entre si e diferentes das “temporalidades” dos rendimentos e que esta multiplicidade de planos temporais, que se confrontam e estão permanentemente a

<sup>69</sup> <https://www.cgd.pt/Site/Saldo-Positivo/protecao/Pages/aumento-pensoes.aspx> Consulta em 24/10/2023

ser reajustados, contribuem para as incertezas dos orçamentos das famílias pondo em causa a projeção orçamental e o significado da relação entre despesas e rendimentos.

Como já referido, considera-se que em relação ao problema de temporalidade, mais do que pensar na lógica de aceleração (e desaceleração), tem particular relevância a discordância dos ritmos (Lefebvre, 2013:25) e a impossibilidade de *matching* entre as várias temporalidades. As lógicas temporais de obsolescência (tornar-se inútil no presente) e da futurização (presentificar o futuro como mercadoria, como venda de certezas) (Beriain, 2009; Rosa, 2011 e Cristiano, 2020) também são de assinalar, embora tenham uma relevância menos abrangente.

No que concerne à discordância dos ritmos, partindo das noções apresentadas por Lefebvre (2013:25) de polirritmia (vários ritmos em simultâneo), euritmia (os ritmos unem-se num “estado de saúde”) e arritmia (os ritmos são discordantes num “estado patológico”), o problema que as famílias enfrentam é ter de planear um orçamento como se fosse uma organização eurítmica embora seja arrítmica. Como refere Lefebvre “a discordância dos ritmos leva à desordem fatal de organizações anteriormente eurítmicas” (2013:25, tradução nossa). Ou seja, a não possibilidade de conciliação dos vários ritmos de variação das despesas e dos rendimentos das famílias conduz a uma organização orçamental desorganizada, arrítmica, impossível ou quase impossível de gerir. O “pluritemporalismo”, termo apresentado por Nowotny (1992:424 cit in Mourão, 2016) que remete para a existência de uma diversidade de modalidades de tempo social que coexistem lado a lado, está associado a uma impossibilidade de *matching* entre as várias temporalidades, situação que é alimentada pelas práticas dos vários agentes.

Quanto à lógica de obsolescência, o problema coloca-se quer em relação às incertezas dos rendimentos, nomeadamente em relação à incerteza da utilidade de determinadas funções ou competências profissionais, quer em relação às incertezas das despesas, como a indefinição de qual será a vida útil de utilitários como o telemóvel ou o computador. Isto significa, por exemplo, que um trabalhador mesmo sendo novo pode tornar-se obsoleto e perder o seu rendimento proveniente do trabalho, ou uma família pode ter de incorrer em despesas na aquisição de produtos ou serviços mais cedo do que seria expectável. Em relação à futurização, o acreditar-se que as famílias podem com facilidade antever a evolução do seu orçamento e que se o fizerem asseguram um futuro sem preocupações financeiras, é por si ilustrativo do presentificar o futuro como mercadoria, como venda de certezas.

### 12.3. Problema de Poder

Como já assinalado, considera-se nesta investigação que os orçamentos são um agregador económico de práticas sociais. Neste contexto, partindo da perspectiva de Elias que o poder está associado a uma relação de mútua dependência entre as partes (Manzo, 1999), impõe-se ter presente que os orçamentos familiares resultam de várias relações de interdependência entre as famílias e os agentes externos. Trata-se de relações que diferem consoante os vários “papéis” que os elementos das famílias desempenham, como ilustrado na Tabela 22. Em relação aos rendimentos, podem por exemplo estar em causa relações de interdependência entre os elementos da família que estão empregados e as respetivas entidades empregadoras, ou relações entre os elementos que prestam serviços e os seus clientes ou relações entre os elementos que recebem uma pensão e o Estado. Em relação às despesas, podem estar em causa relações de interdependência entre os elementos da família que são consumidores e os vendedores, relações entre os que são inquilinos e os senhorios ou relações entre os elementos que são contribuintes e o Estado. Em todas estas relações, os rendimentos das famílias representam despesas/custos para os agentes externos e vice-versa.

**Tabela 22: Exemplos de relações de interdependência entre os elementos da família e agentes externos**

Exemplos de Relações de interdependência	
Elemento da Família	Agente Externo
Trabalhador	Empregador
Prestador de serviços	Cliente
Pensionista / Contribuinte	Estado
Consumidor	Vendedor
Inquilino	Senhorio
Mutuário	Credor

*Elaboração própria*

Por outro lado, diz-nos Foucault (1988) que o exercício do poder não é simplesmente uma relação entre duas partes individuais ou coletivas, mas sim um modo de ação de alguns sobre outros. Um modo de ação que não atua de maneira direta e imediata sobre os outros, mas que atua sobre as suas ações, induzindo, facilitando ou

dificultando, ampliando ou limitando ou tornando mais ou menos provável que algo ocorra (Foucault, 1988). Embora Foucault e Elias destaquem dimensões distintas na concepção do poder (Elias tem como ponto de partida a análise das alterações nos equilíbrios e graus de poder que ocorrem entre os atores envolvidos, enquanto Foucault parte da análise das relações de “governo” entre dois ou mais agentes), ambos têm uma concepção relacional do poder e se esforçaram por demonstrar que as relações de poder são um aspeto crucial para a compreensão dos fenómenos sociais (Manzo, 1999). Neste contexto, e embora se esteja mais em consonância com a concepção de poder de Elias, as ideias dos dois autores influenciaram as reflexões efetuadas, inclusive no detetar da necessidade de as realizar.

Retomando a analogia do jogo e o conceito de Elias (1970:88) de “força de jogo”, que é um conceito de relação associado às possibilidades que um jogador tem de ganhar face a outro, pode considerar-se que no jogo das incertezas dos orçamentos ganha quem consegue fazer com que a ação dos outros lhe permita ter um maior controlo sobre a evolução do seu orçamento. Ou seja, tem mais “força de jogo” quem tem acesso a “recursos estruturantes” (no conceito de Jean Lave) que lhes permita controlar e modelar o seu orçamento. Quem, no estabelecimento de transações monetárias com terceiros, tiver recursos para aceder a práticas que lhe possibilitem evitar ou reduzir incertezas indesejadas em relação aos seus rendimentos (receitas) e/ou despesas (custos).

Neste contexto, assumem particular relevância as práticas privadas (de acesso restrito e não universal) que permitem a quem lhes tem acesso maior “força de jogo” e vice-versa. São exemplos de práticas privadas que reduzem a incerteza o pagamento de informação, o recurso a redes de contactos ou ao *lobbying* para influenciar as regras do jogo e a realização de contratos dependentes da ocorrência de estados possíveis (Aspers, 2024:17-18). Do que foi possível observar, este último tipo de práticas “realização de contratos dependentes da ocorrência de estados possíveis” assumem um papel relevante nas incertezas dos orçamentos das famílias enquanto problema de poder, nomeadamente porque permitem a transferência de incertezas dos agentes externos para a generalidade das famílias que não têm os mesmos recursos. Como referem Crouch et Keune (2009:8), os indivíduos participam no mercado com recursos muito desiguais e esta desigualdade reflete-se na sua capacidade de “empurrar” a incerteza para quem não tem capacidade para tomar medidas contrárias. De facto, os “membros mais poderosos podem exigir que os menos poderosos suportem parcelas desproporcionais do fardo da incerteza” (Crouch

et Keune, 2009:10 tradução nossa) e a generalidade das famílias encontra-se no grupo dos menos poderosos.

Ao longo dos vários capítulos foram apresentados vários exemplos de transferência de incerteza para as famílias, nomeadamente através da prática de modelos de *pricing* onde o preço é condicionado à ocorrência de estados possíveis. Por exemplo, na relação de interdependência entre o trabalhador e o empregador, este último pode transferir para o primeiro o risco das incertezas do negócio ao fazer depender a remuneração do trabalho das flutuações do volume de faturação da empresa. Na relação de interdependência entre o mutuário e o credor, este último pode transferir para o primeiro o risco das incertezas do mercado financeiro ao fazer depender o valor da prestação do crédito à habitação das flutuações das taxas de juro de referência. Na relação entre o pensionista e o Estado, este último pode transferir para o primeiro o risco das incertezas da economia ao fazer depender o valor da atualização das pensões da taxa de crescimento do PIB.

A estes exemplos de práticas de modelos de *pricing* que “empurram” incertezas do “quanto” para as famílias, podem acrescentar-se exemplos de práticas relacionadas com as incertezas do “quando”, como seja a realização de contratos de trabalho precários em detrimento de contratos de trabalho estáveis. Neste último caso trata-se do controlo das temporalidades. Ou seja, como refere Gokmenoglu (2022), do exercício do poder através do tempo, do poder do controlo do tempo, da alteração de calendários, da intervenção ad hoc na ordem temporal (esticar ou encolher o tempo) ou ainda o poder de estabelecer, ou não, limites temporais para fins de controlo ou dominação. Viram-se vários exemplos de situações de incerteza relacionadas com o “quando” (quando vai ser concretizado o aumento do salário? quando me vou poder reformar?...) e com a “duração” (durante quanto tempo se vai manter o emprego? durante quanto tempo se vai manter o contrato de arrendamento?...). A abordagem sociológica do tempo como elemento de poder, refere também Gokmenoglu (2022), pode ajudar a compreender a natureza politizada das estruturas temporais do mundo contemporâneo e, acrescentamos nós, a compreender como algumas incertezas dos orçamentos familiares são fabricadas.

Os exercícios do poder através do tempo, por parte do Estado ou de entidades privadas, podem materializar-se de várias formas como seja através de suspensões do tempo (p.e. congelamento da contagem dos anos de serviço para efeitos de progressão nas carreiras), de extensões do tempo (p.e. aumento da duração do período contributivo

até à idade da reforma) ou de reduções do tempo (p.e. diminuição da duração dos contratos de trabalho ou dos contratos de arrendamento). Ou seja, o “quando” e a “duração” não dependem de referenciais universais estáveis, mas da atuação de quem tem o poder de alterar a ordem temporal estabelecida.

Pode dizer-se que todas estas situações, embora diferentes, têm em comum o facto de constituírem exemplos de relações de poder como solução para gerir e “dominar” a incerteza, para que alguns possam lidar racionalmente com a incerteza. Para que isto aconteça, criam-se desequilíbrios a desfavor das famílias que não têm acesso a recursos de proteção contra as incertezas que lhes são transferidas, ficando impossibilitadas de construir os seus orçamentos de forma racional. Como assinala Zinn (2009), espera-se que os cidadãos sejam auto responsáveis e ajam como tomadores de decisões racionais como se as decisões racionais fossem castelos no ar. Ou seja, são transferidas para as famílias responsabilidades por eventuais eventos indesejados que venham a ocorrer, ficando estas com o dever de lidar com as situações mesmo que não disponham de recursos para tal. As desigualdades, no acesso a recursos que permitam transferir para terceiros o problema da incerteza, não estão apenas a potenciar as incertezas das famílias. Também estão a desincentivar que entidades privadas e o próprio Estado procurem soluções para minimizar essas desigualdades, pois isso significaria ter de partilhar os recursos que possuem de transferência da incerteza e eventualmente ficar impedidos de fazer essa transferência.

## **12.4. Problemas, Desigualdades e Vulnerabilidades**

Estamos agora em condições de responder à questão que foi levantada no ponto 4.1.1: “Para que tipo de desigualdades das vulnerabilidades das famílias às incertezas faz sentido olhar?”.

Para avaliar as desigualdades das famílias na vulnerabilidade às incertezas dos orçamentos, defende-se que se deve partir das três formas de vulnerabilidade à incerteza de Misztal (2011) e olhar para a capacidade das famílias para enfrentar os três problemas

identificados: problema de metrologia/quantificação, problema de temporalidades e problema de poder.

Assim, como ilustrado na Tabela 23, para enfrentar as incertezas do orçamento enquanto problema de poder, são relevantes as desigualdades em relação às seguintes capacidades:

- i. “dependência dos outros”: capacidade das famílias para transferir/evitar incertezas, para minimizar as dependências orçamentais de terceiros e para evitar impactos orçamentais não desejados que decorrem de práticas de terceiros;
- ii. “imprevisibilidade do futuro”: capacidade para determinar e influenciar resultados futuros na relação com terceiros; e
- iii. “irreversibilidade do passado”: capacidade para reverter compromissos orçamentais assumidos com terceiros.

**Tabela 23: Desigualdades nas formas de Vulnerabilidade às incertezas enquanto problema de poder**

Desigualdades	Dependência dos Outros	Imprevisibilidade do Futuro	Irreversibilidade do Passado
- Para enfrentar as incertezas do orçamento enquanto problema de poder	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidade para transferir incertezas para orçamentos de terceiros ou evitar transferências</li> <li>- Capacidade para minimizar as dependências orçamentais de terceiros</li> <li>- Capacidade para evitar impactos orçamentais não desejados que decorrem de práticas de terceiros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidade para determinar e influenciar resultados futuros na relação com terceiros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidade para reverter compromissos orçamentais assumidos com terceiros</li> </ul>
Dinâmicas das Incertezas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valorização/Desvalorização</li> <li>- Cumprimento/Incumprimento</li> <li>- Continuidade/Descontinuidade</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valorização/Desvalorização</li> <li>- Cumprimento/Incumprimento</li> <li>- Continuidade/Descontinuidade</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valorização/Desvalorização</li> </ul>

*Elaboração própria*

Para enfrentar as incertezas do orçamento enquanto problema de metrologia/quantificação, nomeadamente em relação às dinâmicas de

Valorização/Desvalorização, Tabela 24, são sobretudo relevantes as desigualdades em relação à capacidade “imprevisibilidade do futuro”. Estamos a referir-nos à capacidade para lidar com choques negativos de receitas ou despesas, para recuperar rapidamente de períodos de adversidade financeira (resiliência financeira) e para a capacidade para projetar receitas, despesas e níveis de poupança.

**Tabela 24: Desigualdades nas formas de Vulnerabilidade às incertezas enquanto problema de metrologia/quantificação**

Desigualdades	Dependência dos Outros	Imprevisibilidade do Futuro	Irreversibilidade do Passado
- Para enfrentar as incertezas do orçamento enquanto problema de metrologia/quantificação		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidade para lidar com choques negativos de receitas ou despesas, ou de recuperar rapidamente de períodos de adversidade financeira (resiliência financeira)</li> <li>- Capacidade para projetar receitas, despesas e níveis de poupança</li> </ul>	
Dinâmicas das Incertezas		- Valorização/Desvalorização	

*Elaboração própria*

Por último, para enfrentar as incertezas do orçamento enquanto problema de temporalidades, Tabela 25, salienta-se também a forma de vulnerabilidade “imprevisibilidade do futuro”, e neste caso as desigualdades entre as famílias em relação à capacidade para projetar e sincronizar temporalidades futuras, ou seja, a resiliência temporal. São particularmente relevantes neste caso as dinâmicas das incertezas de Continuidade/Descontinuidade.

**Tabela 25: Desigualdades nas formas de Vulnerabilidade às incertezas enquanto problema de temporalidades**

Desigualdades	Dependência dos Outros	Imprevisibilidade do Futuro	Irreversibilidade do Passado
- Para enfrentar as incertezas do orçamento enquanto problema de temporalidades		- Capacidade para projetar e sincronizar temporalidades futuras (resiliência temporal)	
Dinâmicas das Incertezas		- Continuidade/Descontinuidade	

*Elaboração própria*

## **PARTE IV – CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E PERSPETIVAS FUTURAS**

Nesta investigação procurou-se compreender as incertezas dos orçamentos familiares ligando o fenómeno da incerteza a situações concretas da experiência quotidiana.

Ficou bem patente que as famílias estão expostas a uma grande diversidade de incertezas, nomeadamente derivadas de práticas de agentes externos, pelo que defender que as famílias dispõem de informação e de meios para adotarem estratégias racionais de planeamento orçamental é não querer aceitar a realidade de muitas famílias. É não ter em consideração que o orçamento familiar é um agregador económico de práticas sociais, que depende da situação financeira da família e da sua dependência de agentes externos. É “querer conhecer e reconhecer apenas a lógica do cinismo racional” e não compreender as condutas económicas mais fundamentais (Bourdieu, 2005: 19). Como assinalado por Bourdieu, a racionalização foi sendo estendida à economia doméstica, exigindo-se que as pessoas tenham um poder de previsão e de cálculo necessários à realização da ação racional (Bourdieu, 2008 cit in Garcia-Parpet, 2013), poder que na maioria das famílias não existe. Tal como os camponeses argelinos referidos por Bourdieu, as famílias são obrigadas a “reinventar, com mais ou menos sucesso, consoante os seus repertórios económicos e culturais, tudo o que a teoria económica considera como dado, isto é, como um dom inato, universal e inscrito na natureza humana” (Bourdieu, 2001:17 cit in Garcia-Parpet, 2013).

## 13. Conclusões

### Processo

O caminho seguido revelou-se frutífero e adequado aos objetivos traçados, quer em relação à metodologia adotada quer à principal fonte de dados utilizada.

Ter claro desde o início da investigação que as dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares constituíam o objeto de estudo, mas não ter claro qual o campo de investigação e qual o caminho metodológico a seguir, muito contribuiu para os resultados alcançados. Foi a liberdade de construir ao longo do tempo, de explorar, de questionar, de não ter de concluir antes de tempo, que nos permitiu avançar. Neste processo, pudemos entender melhor o defendido pelo filósofo pragmatista Charles Peirce que “a aquisição de conhecimento consiste numa cadeia de inferências” (Kinouchi, 2004:581) e que ter presente numa investigação as três formas de inferência (abdução, dedução e indução) é uma grande mais valia. O caminho percorrido também foi caracterizado pela aceitação de vários recuos e de mudanças de direção. Por exemplo, para compreender as dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares tivemos inicialmente o “impulso” de ter como referência algumas dinâmicas do capitalismo, e embora fosse um caminho mais seguro, quer em termos de suporte teórico quer de organização da própria investigação, acabou por ser descartado. Em primeiro lugar, porque podia conduzir à redução das famílias a consumidores, ou quanto muito a trabalhadores, o que não era o pretendido. Em segundo lugar, porque podia levar a que se privilegiassem análises de nível mais generalista e macro, ou seja, mais distantes do quotidiano das famílias. Por último, porque partir para esta investigação com o pressuposto que o modelo capitalista pode explicar tudo o que acontece na economia seria limitar logo à partida a investigação. A realidade capitalista esteve presente, como não poderia deixar de ser, mas de *per se* não foi utilizada como fator explicativo.

Quanto à escolha de artigos de imprensa como principal fonte de dados, verificou-se que constituíram, de facto um “material de pesquisa estratégico” (*strategic research materials* (SRMs)), na designação de Merton (1987), ao exhibir os fenómenos a serem explicados ou interpretados de forma abrangente e acessível. Uma vez que se pretendia ligar o fenómeno da incerteza a situações concretas da experiência quotidiana, factuais

quanto fosse possível, dificilmente outras fontes constituiriam um material estratégico de pesquisa com mais interesse intrínseco e instrumental. Com isto não estamos a dizer que não teria interesse complementar a fonte utilizada com outras fontes, nomeadamente com entrevistas.

## **As incertezas dos orçamentos familiares**

Concluiu-se que as várias incertezas orçamentais que as famílias podem estar a experienciar resultam essencialmente de um coletivo de três tipos de dinâmicas, mobilizando-se a ideia de condicionamento mútuo entre elas:

- Dinâmicas de Valorização/Desvalorização: associadas às incertezas de variação do valor quantitativo dos rendimentos e/ou das despesas das famílias;
- Dinâmicas de Cumprimento/Incumprimento: associadas às incertezas relacionadas com condições de confiança, seja interpessoal ou institucional como, por exemplo, garantia do cumprimento de acordos, de compromissos, obrigações, promessas; e
- Dinâmicas de “Continuidade/Descontinuidade”, associadas às incertezas relacionadas com a manutenção, eliminação ou substituição de relações, regras, paradigmas (produção, oferta e procura, ...).

Para estas dinâmicas relevam várias incertezas permanentes, cujo carácter duradouro já se encontrava presente no período inicial da observação (último trimestre de 2017), pelo que nesta investigação não se observou a natureza elástica da incerteza (passagem gradual de uma condição temporária para uma condição permanente) que referem Sánchez-Mira et al. (2022). Na generalidade das situações, a estabilidade das incertezas permanentes parece depender da contínua reprodução de incertezas temporárias, de origem conjuntural, que funcionam como mecanismos de alimentação. No caso particular das incertezas de Continuidade/ Descontinuidade, só se identificaram incertezas permanentes, todas associadas aos rendimentos das famílias, onde são as próprias incertezas permanentes que se perpetuam entre si. Este facto pode indiciar que já está muito cristalizada a possibilidade de existirem disrupções com impacto no

rendimento das famílias, podendo ser entendido como um problema “estrutural” e não “conjuntural”.

No que concerne à orientação temporal das incertezas, concluiu-se que as incertezas orientadas para o presente estão essencialmente concentradas nas dinâmicas de Valorização/ Desvalorização, as incertezas orientadas para o presente e para o longo prazo nas dinâmicas de Cumprimento/Incumprimento e as incertezas orientadas para o longo prazo nas dinâmicas de Continuidade/Descontinuidade. O facto de existirem incertezas associadas aos orçamentos familiares orientadas quer para o presente quer para o longo prazo, reforça as dificuldades que as famílias têm na elaboração dos seus orçamentos não só em relação ao longo prazo, mas também ao curto prazo. Também não se observou a natureza telescópica das incertezas que Sánchez-Mira et al. (2022) referem, ou seja, as incertezas passarem de um horizonte temporal do presente para um horizonte temporal de longo prazo. Verificou-se que algumas das incertezas estão simultaneamente orientadas para o presente e para o longo prazo, o que a nosso ver é distinto.

Da avaliação da representatividade da orientação temporal das incertezas em relação a cada componente dos orçamentos familiares (despesas, rendimentos e carga fiscal), concluiu-se que as incertezas associadas às despesas estão associadas ao presente ou ao presente e ao longo prazo, que as incertezas associadas à carga fiscal estão associadas ao presente e que as incertezas associadas ao rendimento se distribuem pelos três tipos de orientação temporal considerados.

### **As práticas dos agentes externos que alimentam as incertezas dos orçamentos familiares**

Verificou-se que as dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares e as relações causais entre elas, são alimentadas e retroalimentadas através de práticas de agentes externos às famílias. O carácter polimórfico destas fontes de incerteza ficou bem patente nas análises efetuadas, tendo-se evidenciado nove categorias de práticas que contribuem, de diferentes formas, para as incertezas dos orçamentos familiares:

- (i) Três categorias associadas às dinâmicas de Valorização/ Desvalorização;
  - Estratégias de *Pricing / Ordem com incerteza*
  - Divulgação de Informação / *Retrospectivas e Prospetivas duvidosas*
  - Formas de Intervenção do Estado / *Proteções de eficácia ambígua*
  
- (ii) Três categorias associadas às dinâmicas de Cumprimento/Incumprimento;
  - Transgressão / *Violação de regras/acordos*
  - Retardamento / *Não cumprimento de prazos*
  - Engano, Disfarce/Ilusão / *Manipulação*
  
- (iii) Três categorias associadas às dinâmicas de Continuidade/Descontinuidade;
  - Alteração de Relações / *Rutura, Não vinculação*
  - Alteração de Paradigmas / *Mudanças na oferta/procura*
  - Alteração de Regras/Princípios / *Impermanência organizada*

## **Os três problemas das incertezas dos orçamentos**

Da compreensão das incertezas e das práticas que as originam, concluiu-se que as incertezas dos orçamentos das famílias se podem enquadrar a partir de três problemas:

- Problema de metrologia/quantificação de valores monetários (quanto?);
- Problema de definição de temporalidades (quando? datas, sequências de tempo, durações); e
- Problema de poder (relação entre os agentes externos e as famílias).

Em relação ao problema de metrologia/quantificação, destacam-se três questões empíricas nas incertezas dos orçamentos familiares: (i) quantificação dos impactos dos agentes externos nos orçamentos das famílias; (ii) quantificação dos níveis de desvio aceitáveis entre o planeamento e a execução dos orçamentos e (iii) quantificação de indicadores como o nível adequado de poupança.

São questões que remetem necessariamente para a dificuldade, ou mesmo impossibilidade, de diferenciação e vinculação monetária. Como refere Zelizer (2012), as pessoas recorrem a apoios institucionais, modelos culturais e às práticas que estão disponíveis para concretizar a diferenciação e vinculação monetária. Mas, quando existem incertezas em relação aos apoios institucionais com que as famílias podem contar no futuro, incertezas em relação à variação dos modelos culturais e incertezas em relação aos impactos das práticas dos agentes externos que podem vir a recorrer, a diferenciação e vinculação monetária ficam comprometidas. Sem essa diferenciação e vinculação a experiência prospetiva de elaboração do orçamento não é possível. Foram identificadas várias práticas de *pricing* que não permitem às famílias saber com antecedência quanto vão variar os preços (preços auto-regulados, preços negociados e preços enigma) embora possam ser conhecidas as regras que estabelecem como essa variação pode ocorrer. São modelos em que a medição das “coisas” através do preço está associada a sistemas e estruturas de quantificação que não garantem estabilidade e que para além de estarem diretamente ligados à distribuição da riqueza, como assinalam Beckert (2011) e Eloire e Finez (2023), estão também diretamente ligados à distribuição da incerteza.

Quanto ao problema de temporalidades, destaca-se nas incertezas dos orçamentos familiares a questão empírica de *matching* temporal, de conciliação dos ritmos temporais das despesas e dos rendimentos. Uma questão de gestão de tempos, num contexto de conceção de tempo linear e contínuo (orçamento) que tem de ser compatibilizado com uma vivência descontínua e pontuada por eventos ao longo do tempo. Problema que se verificou não derivar do facto das incertezas dos orçamentos familiares não estarem associadas a regularidades e padrões estáveis ao longo do tempo. Antes pelo contrário, concluiu-se que várias dinâmicas das incertezas dos orçamentos das famílias são previsíveis e estão associadas a padrões estáveis ao longo do tempo. Devido às práticas em uso pelos agentes externos (p.e. (re)avaliação cíclica dos preços seja por indexação ou por associação a ciclos políticos), as regularidades estão a potenciar várias incertezas de valorização/desvalorização e de continuidade/ descontinuidade e a tornar a incerteza numa condição mais ou menos constante. Estão instituídos ritmos temporais, mas não se sabe se as variações vão, de facto, ocorrer e se ocorrerem qual a sua amplitude. A questão da ritmização das atividades coletivas, da vida coletiva, é fundamental para a marcação temporal social, para a constituição do tempo social (Mourão, 2016). Mas, quando esse tempo social são vários tempos que coexistem lado a lado (pluritemporalismo) a

experiência temporal linear e racional, como a experiência prospetiva de elaboração de um orçamento, fica comprometida para aqueles que não podem decidir nem controlar os tempos sociais. Como assinala Mourão (2016:77), na temporalização do espaço social existem “uma série de procedimentos, económicos, sociais e políticos, que sistematicamente marginalizam temporalmente culturas e populações”.

Nesta investigação considerou-se que os orçamentos familiares são um agregador económico de práticas sociais, que o poder está associado a uma relação de mútua dependência entre as partes (no sentido de Elias), e que o exercício do poder não é simplesmente uma relação entre duas partes individuais ou coletivas, mas sim um modo de ação de alguns sobre outros (no sentido de Foucault). Neste contexto, em relação ao problema de poder destaca-se a questão empírica das transferências de incerteza dos agentes externos para famílias. Do que foi possível observar, para efetuar essas transferências os agentes recorrem sobretudo a um dos tipos de práticas privadas de redução de incerteza mencionadas por Aspers (2024:17-18): “realização de contratos dependentes da ocorrência de estados possíveis”. Por exemplo, em relação às “incertezas do quanto” o empregador pode fazer depender a remuneração do trabalho das flutuações do volume de faturação da empresa ou o Estado fazer depender o valor da atualização das pensões das flutuações do PIB. Em relação às “incertezas do quando”, a transferência de incerteza é efetuada através do controlo das temporalidades, ou seja, o “quando” e a “duração” não dependem de referenciais universais estáveis, mas da atuação de quem tem o poder de alterar a ordem temporal estabelecida (p.e. a realização de contratos de trabalho precários em detrimento de contratos de trabalho estáveis). Argumenta-se que as várias situações identificadas, embora diferentes, têm em comum o facto de constituírem exemplos de relações de poder como solução para gerir e “dominar” a incerteza, para que alguns possam lidar racionalmente com a incerteza. Isto significa criar desequilíbrios a desfavor das famílias que não têm acesso a recursos de proteção contra as incertezas que lhes são transferidas, ficando elas impossibilitadas de construir os seus orçamentos de forma racional.

## Desigualdades na Vulnerabilidade às Incertezas

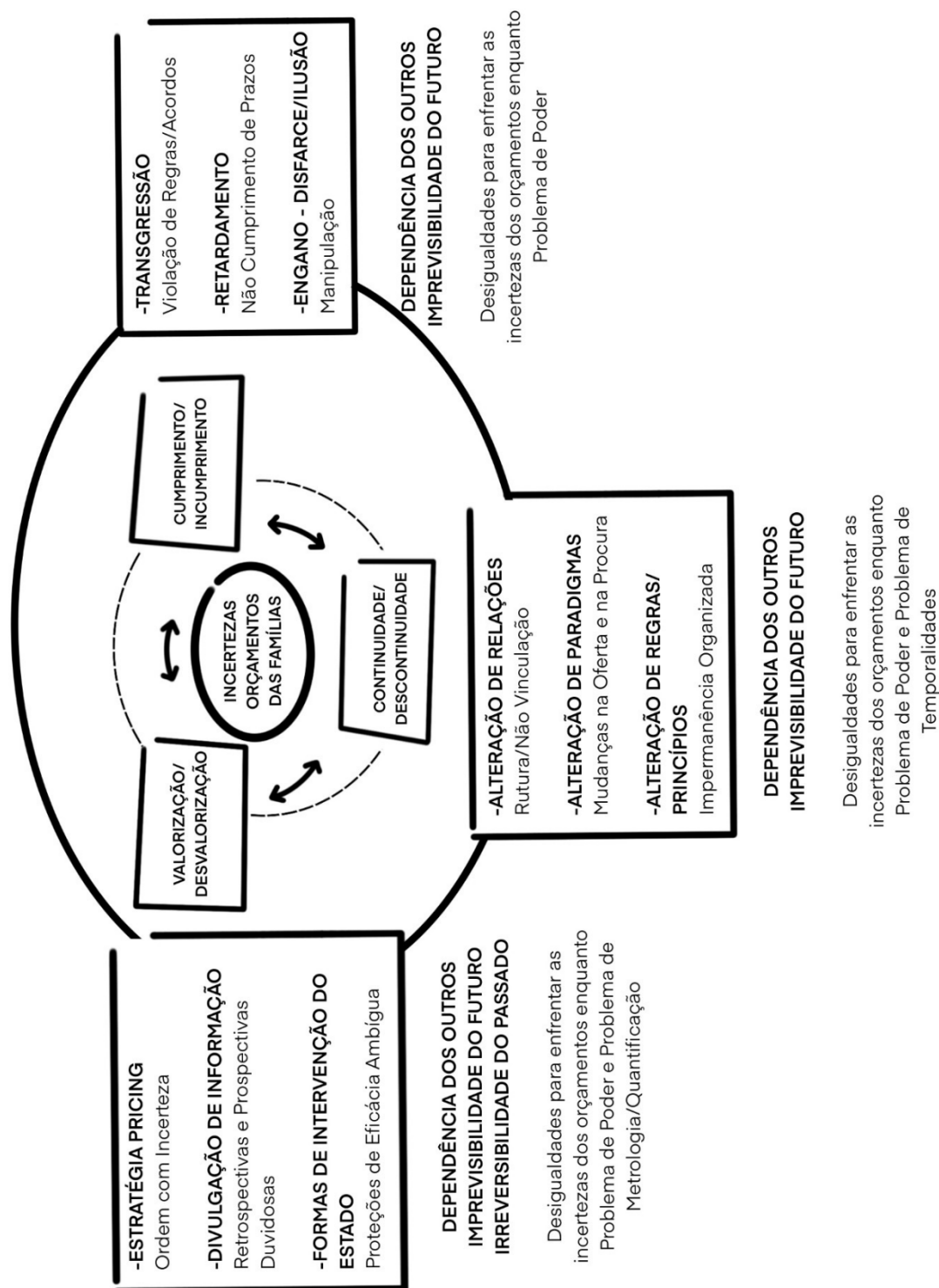
Concluiu-se que a avaliação das desigualdades das famílias na vulnerabilidade às incertezas dos orçamentos familiares deve ser efetuada tendo em consideração a sua capacidade para enfrentar a incerteza em relação aos três problemas identificados: problema de metrologia/quantificação, problema de temporalidades e problema de poder. Neste contexto, como lustrado no Esquema 4, propõe-se que a avaliação das desigualdades na vulnerabilidade às incertezas seja efetuada a partir destes três problemas e dos seguintes elementos: (i) três formas de vulnerabilidade à incerteza de Misztal (2011) (“dependência dos outros”, “imprevisibilidade do futuro” e “irreversibilidade do passado”); (ii) coletivo das três dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares e (iii) práticas de agentes externos que alimentam essas dinâmicas.

Nas dinâmicas das incertezas de Valorização/Desvalorização, são relevantes as três formas de vulnerabilidade “dependência dos outros”, “imprevisibilidade do futuro” e “irreversibilidade do passado” e as desigualdades entre as famílias resultam da sua capacidade para enfrentar as incertezas dos orçamentos enquanto problema de poder e problema de metrologia/quantificação. Ou seja, são mais vulneráveis as famílias que têm os orçamentos expostos a determinadas práticas de *pricing* (preços auto-regulados, preços negociados ou preços enigma), a práticas de informação duvidosas (retrospectivas ou prospetivas) e a formas de proteção do Estado de eficácia ambígua.

Nas dinâmicas das incertezas de Cumprimento/Incumprimento, destacam-se as formas de vulnerabilidade “dependência dos outros” e “imprevisibilidade do futuro”. As desigualdades entre as famílias resultam da sua capacidade para enfrentar as incertezas dos orçamentos essencialmente enquanto problema de poder. São neste caso mais vulneráveis as famílias que têm os orçamentos expostos a práticas de transgressão, retardamento e de engano (disfarce/ilusão).

Nas dinâmicas das incertezas de Continuidade/Descontinuidade, também se destacam as formas de vulnerabilidade “dependência dos outros” e “imprevisibilidade do futuro”. As desigualdades entre as famílias resultam da sua capacidade para enfrentar as incertezas dos orçamentos enquanto problema de poder e problema de temporalidades. São mais vulneráveis as famílias que têm os orçamentos expostos a práticas de alteração de relações (rutura/não vinculação), de alteração de paradigmas (mudanças na oferta e na procura) e de alteração de regras e princípios (impermanência organizada).

**Esquema 4: Práticas que alimentam as dinâmicas das incertezas dos orçamentos familiares e as desigualdades na vulnerabilidade à incerteza**



Elaboração Própria

## Uma proposta para o estudo das incertezas

Esta investigação também nos conduziu à conclusão que o estudo da produção das incertezas e em particular o estudo de transferências das incertezas entre os agentes, deve entrar na agenda da Sociologia Económica de uma forma mais estruturada. Em discussão com o orientador desta dissertação foi detetada a necessidade de existir um conceito agregador em torno do estudo da construção social da incerteza.

Neste contexto, propõe-se o conceito de Aporologia (do grego *aporia*, que significa dúvida ou perplexidade) para o estudo da produção e das transferências de incerteza, confusão ou indeterminação, particularmente quando está em causa o benefício de uma das partes. Para além do foco na distribuição desigual da incerteza, tal como a Agnotologia, a Aporologia centrar-se-ia não apenas na ausência de certezas, mas na criação ou amplificação ativa da dúvida, na negação que a dúvida existe, nos efeitos da incerteza refratados pelas famílias e outros agentes e também na não procura de soluções para uma distribuição mais equitativa das incertezas.

Por exemplo, a comunicação do programa de literacia financeira “Planear o Orçamento Familiar” integrado no “Plano Nacional de Formação Financeira – Todos Contam, não é apenas agnotológica mas também aporológica. Não existe um reconhecimento público das incertezas dos orçamentos familiares por parte de entidades públicas como o Banco de Portugal e apesar dessas entidades saberem da existência das incertezas apresentam soluções que são inadequadas para as combater. Outro exemplo é o do Programa do Arrendamento Acessível lançado em 2019 pelo Governo português em que não só o valor da renda acessível é mantido incerto aos olhos das famílias como é definido a partir de critérios que em nada estão relacionados com o rendimento das famílias. Em relação às transferências de incerteza, temos os vários exemplos apresentados de modelos de *pricing* em que os preços são mantidos incertos para as famílias para assegurar certezas a quem os define.

Estamos convictos que as incertezas a que muitas famílias em Portugal estão expostas em relação aos seus orçamentos não lhes permitem planear as suas vidas adequadamente e que é necessário diminuir os níveis de desigualdade na distribuição das incertezas económicas. Para isso, considera-se fundamental o reconhecimento da construção social das incertezas e que não se aceitem como “naturais” todas as incertezas.

Como refere Aspers (2024), a redução ou eliminação de certos tipos de incerteza é possível através de meios “privados” (p.e.seguros, determinados tipos de contratos, ...) mas também podem existir meios públicos de redução da incerteza. Ou seja, as incertezas dos orçamentos familiares que foram referidas nesta investigação podem ser reduzidas se existir interesse político nisso.

## 14. Principais Limitações

Como uma das principais limitações desta investigação assinala-se a impossibilidade, principalmente devido a restrições decorrentes da pandemia Covid 19, de se complementar a fonte de dados “imprensa” com outras fontes, nomeadamente com entrevistas e *focus group*. As entrevistas que foi possível realizar foram em número insuficiente para os objetivos pretendidos. A realização de entrevistas periódicas a elementos de diferentes tipologias de agregados familiares, de preferência ao longo de pelo menos dois anos (quatro entrevistas a cada entrevistado - intervalo de seis meses), poderia permitir complementar a informação obtida essencialmente em relação a três vertentes : (i) modo como cada entrevistado vivencia as incertezas dos orçamentos ao longo do tempo; (ii) capacidade de cada entrevistado para projetar as suas despesas e rendimentos futuros e (iii) impactos das incertezas no comportamento, crenças, bem estar, etc de cada entrevistado. A realização de *focus group* permitiria recolher feedback e insights nomeadamente de agentes políticos de diferentes ideologias sobre produção e distribuição das incertezas económicas e minimização dos efeitos refratados negativos.

Dá-se também nota que devido à falta de informação disponível, nomeadamente dados estatísticos ou de estudos anteriores, as análises quantitativas não puderam ser totalmente desenvolvidas. Para minimizar este constrangimento e viabilizar algumas análises optou-se pelo recurso a pressupostos pelo que as estimativas efetuadas encontram-se condicionadas pelos mesmos.

## **15. Perspetivas Futuras**

Consideramos promissor que faça parte da agenda de investigações futuras o desenvolvimento do conceito de Aporologia, quer em relação às incertezas que foram alvo desta investigação, quer a outras. A identificação das incertezas, das suas dinâmicas e das práticas que as alimentam não é um ponto de chegada, mas um ponto de partida para se encontrarem novas maneiras de nos organizarmos, mais justas e equitativas na distribuição das incertezas económicas. Para reflexão futura deixam-se algumas sugestões que foram sendo dadas ao longo da dissertação:

### **Papel do Estado na distribuição das incertezas económicas**

Qual deve ser o papel do Estado na distribuição das incertezas económicas? Que princípios devem/podem ser adotados de proteção das famílias às incertezas económicas? São dois exemplos de questões que a nosso ver carecem de uma reflexão futura, nomeadamente em relação aos meios públicos que poderiam ou deveriam estar disponíveis em Portugal para reduzir a incerteza dos orçamentos das famílias. Como ponto de partida sugere-se uma análise comparativa do papel do Estado, em Portugal e noutros países, em relação a vertentes como por exemplo: princípio de proteção de confiança; de proteção de rendimentos ou de proteção de variação de preços (p.e., no crédito à habitação compreender o que está a impedir a implementação em Portugal de legislação semelhante à existente em países como a Bélgica).

### **Formação de preços e distribuição das incertezas**

Sugere-se o desenvolvimento das três abordagens da sociologia económica de formação de preços (redes sociais, instituições e significado cultural) a partir de uma perspetiva de incerteza dos preços e não apenas de formação dos preços. Por exemplo, como mencionado no ponto 11.1., a discussão dos mecanismos e instrumentos através dos quais as regras institucionais têm impacto nos preços (tipicamente: influenciar a concorrência, limitar as oportunidades para os produtores externalizarem custos, redução das assimetrias de informação, regulação das regras fiscais e contabilísticas e política da

monetária (Beckert, 2011)) precisa de ser (re)avaliada a partir de uma perspetiva mais segmentada, que contemple os diferentes grupos de agentes que atuam no mercado. Ou seja, a discussão deve contemplar quem paga os preços e não apenas quem os define.

Adicionalmente, considera-se também pertinente o desenvolvimento do conceito de “Preços Enigma” (preços que “parecem sem medida comum com a coisa trocada”) a partir das categorias de preços apresentadas por Eloire e Finez (2022, 2023) como sugerido no ponto 11.1.

### **Incertezas dos orçamentos e questão da flexibilidade e da inflexibilidade**

Olhar para o tema da flexibilidade e de inflexibilidade também pode contribuir para a compreensão das incertezas dos orçamentos familiares. Nomeadamente, avaliar até que ponto as despesas das famílias estão associadas a um resultado incerto e a um problema de inflexibilidade enquanto que os rendimentos das famílias estão associados a um resultado incerto e a um problema de flexibilidade.

Importa também refletir sobre o que se deve entender como “limiar de segurança económica” de uma família. Por exemplo, deve considerar-se o rendimento mínimo de sobrevivência mais um “prémio de risco” para incorporar os níveis de incerteza? E em relação à pertinência (ou não) deste indicador, de que forma pode/deve ser utilizado? trata-se de um conceito teórico que embora passível de quantificar é de resultado incerto em relação à segurança que pode efetivamente representar?

### **Incerteza e efeitos refratados**

Em relação à incerteza e efeitos refratados coloca-se em agenda a análise das desigualdades na vulnerabilidade para enfrentar as incertezas dos orçamentos enquanto problema de quantificação/metrologia, problema de temporalidades e problema de poder. Desigualdades que configuram diferentes formas de exposição e capacidade de resposta à incerteza económica.

Compreender até que ponto em Portugal a incerteza económica está a ser reconfigurada socialmente em comportamentos como, por exemplo: decisão de emigração por parte de jovens ainda estudantes universitários (antes de saberem se vão

ter ou não oportunidades profissionais no país); decisão de pagamentos mínimos à segurança social por parte de profissionais liberais devido à inexistência de garantias em relação às pensões futuras.

## BIBLIOGRAFIA

- Affi, T., Davis, S., Merrill, A. F., Coveleski, S., Denes, A., & Affi, W. (2015). In the wake of the great recession: Economic uncertainty, communication, and biological stress responses in families. *Human Communication Research, 41*(2), 268-302.
- Aksoy, O. (2019). Crosscutting circles in a social dilemma: effects of social identity and inequality on cooperation. *Social science research, 82*, 148-163.
- Alaminos, A., & Alaminos-Fernández, A. F. (2021). Parámetros estructurales de equilibrio y cambio social. *Cambio Social y Tendencias de Futuro*.
- Alaszewski, A., & Coxon, K. (2009). Uncertainty in everyday life: Risk, worry and trust. *Health, Risk & Society, 11*, 201–7.
- Albertazzi U., Fringuellotti, F., Ongena S. (2019) Fixed rate versus adjustable rate mortgages: evidence from euro area banks. European Central Bank. Eurosystem
- Alves C., Tavares C. (2024) Por uma verdadeira reforma fiscal *SEDES Associação para o Desenvolvimento Económico e Social*
- Amaral, I. M. (2022). Uma Reflexão Sociológica do Desemprego entre as Mulheres no Brasil. *Revista Científica Gênero na Amazônia, (16-18)*, 223-238.
- Anderson, W. P. (2004). Mises versus Weber on bureaucracy and sociological method. *Journal of Libertarian Studies, 18*, 1-30.
- Anderson, W. P. (2004). Mises versus Weber on bureaucracy and sociological method. *Journal of Libertarian Studies, 18*, 1-30.
- Andrade, R. P. D. (2011). A construção do conceito de incerteza: uma comparação das contribuições de Knight, Keynes, Shackle e Davidson. *Nova Economia, 21*(2), 171-195.
- Antón, G., & Damiano, F. (2014). La dimensión poder en la obra de Norbert Elías. *Prácticas de oficio. Investigación y reflexión en Ciencias Sociales, 14*, 1-18.
- Archambault, J. S. (2015). Rhythms of uncertainty and the pleasures of anticipation. In *Ethnographies of uncertainty in Africa* (pp. 129-148). London: Palgrave Macmillan UK.
- Areosa, J. (2010). O risco nas ciências sociais: uma visão crítica ao paradigma dominante. *Revista Angolana de Sociologia, 11-33*
- Ariztía, T. (2017). La teoría de las prácticas sociales: particularidades, posibilidades y límites. *Cinta de moebio, (59)*, 221-234.
- Arts, W. A. (2004). The new economic sociology of market regulation: A budding research program. *Tijdschrift voor economie en management, 49*(2), 239-270.

- Aspers, P. (2007). Theory, reality, and performativity in markets. *American Journal of Economics and Sociology*, 66(2), 379-398.
- Aspers, P. (2018). Forms of uncertainty reduction: decision, valuation, and contest. *Theory and society*, 47(2), 133-149.
- Aspers, P. (2024). *Uncertainty: Individual Problems and Public Solutions*. Oxford University Press
- Aspers, P., & Beckert, J. (2011). Value in markets. *The worth of goods: Valuation and pricing in the economy*, 3, 39. Oxford University Press
- Baranowski, M. (2017). Welfare sociology in our times. How social, political, and economic uncertainties shape contemporary societies. *Przegląd Socjologiczny*, 66(4), 9-26.
- Barbalet, J. (2009). A characterization of trust, and its consequences. *Theory and society*, 38(4), 367-382.
- Barbier, L., Boudia, S., Goumri, M., & Moizard-Lanvin, J. (2021). Ignorancia (s). Ampliar el enfoque. *Revue d'anthropologie des connaissances*, 15(15-4).
- Bardin, Laurence (2016). *Análise de conteúdo*. Almedina Brasil: Edições, 70.
- Bauman, Z. (2007). *Tempos líquidos*. Editora Schwarcz-Companhia das Letras.
- Beckert, J. (1996). What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action. *Theory and society*, 25(6), 803-840.
- Beckert, J. (2011). Where do prices come from? Sociological approaches to price formation. *Socio-Economic Review*, 9(4), 757-786.
- Beckert, J. (2014). Capitalist dynamics: Fictional expectations and the openness of the future. *MPIfG Discussion Paper 14/7*
- Beckert, J., & Aspers, P. (2011). *The worth of goods: Valuation and pricing in the economy*. Oxford University Press.
- Beriain, J. (2009). Las formas complejas del tiempo en la modernidad. *Acta sociológica*, (49), 71-99.
- Bertolini, S., & Goglio, V. (2019). Job uncertainty and leaving the parental home in Italy. *International Journal of Sociology and Social Policy*.
- Bhaumik, S. K., & Nugent, J. B. (2005). Does economic uncertainty affect the decision to bear children? Evidence from East and West Germany.
- Bloom, N. (2014). Fluctuations in uncertainty. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 153-76.
- Blundell, R., & Preston, I. (1998). Consumption inequality and income uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(2), 603-640.

- Boltanski, L., & Esquerre, A. (2016). L'énigmatique réalité des prix. *Sociologie*, (1, vol. 7).
- Bourdieu, P. (2004). A formação do habitus econômico. *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, 14.
- Bourdieu, P. (2005). Artigo: o campo econômico. *Política & Sociedade*, 4(6), 15-58.
- Brown, M. J., Lee, E. A., Grohman, M. G., & Gans, N. (2015). *Cognition as Situational Inquiry: John Dewey Meets Jean Lave*. Working paper retrieved from <http://www.matthewjbrown.net/professional/papers/sitcog-dewey-lave.pdf>.
- Brown, P., & Galantino, M. G. (2020). Problematising categories: Understanding the Covid-19 pandemic through the sociology of risk and uncertainty. *European Sociologist*, 1(45).
- Brown, R. J. (2021). Measuring measurement—What is metrology and why does it matter?. *Measurement*, 168, 108408.
- Callon, M., Millo, Y., & Muniesa, F. (2009). *Market Devices*. Blackwell.
- Campbell, J. L., & Hall, J. A. (2017). The Paradox of Vulnerability. In *The Paradox of Vulnerability*. Princeton University Press
- Campos, M. M. S., & Chiarini, T. (2014). Incerteza e não ergodicidade: crítica aos neoclássicos. *Brazilian Journal of Political Economy*, 34, 294-316.
- Carroll, C. D. (1994). How does future income affect current consumption?. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 111-147.
- Carvalho, B. P., Esteves, M. & Peralta, S. (2022). Despesas essenciais e rendimento das famílias: efeitos assimétricos da inflação. *Portugal, Balanço Social 2022 – Nota intercalar*
- Castel, R. (1997). *Metamorfosis de La Cuestión Social, Una crónica del salariado*. Paide"s.
- Castel, R. (2014). Los riesgos de exclusión social en un contexto de incertidumbre. *Revista internacional de sociología*, 72(Extra\_1), 15-24.
- Chan, R. K. (2016). From Transitional to Permanent Uncertainty: Employability of Middle-aged Workers in Hong Kong. *Asian Social Work and Policy Review*, 10(3), 358-374.
- Chan, N. (2020). Pandemic temporalities: Distal futurity in the digital Capitalocene. *Journal of Environmental Media*, 1(s1), 13-1.
- Chávarro, L. A. (2018). Riesgo e incertidumbre como características de la sociedad actual: ideas, percepciones y representaciones. *Revista Reflexiones*, 97(1), 65-75.
- Chiapello, E., & Walter, C. (2016). The three ages of financial quantification: a conventionalist approach to the financiers' metrology. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 155-177.

- Chomsky, N. & Waterstone, M. (2021). *As consequências do capitalismo. Produção de descontentamento e resistência*. Editorial Presença
- Clinton, M., Bernhard-Oettel, C., Rigotti, T., & de Jong, J. (2011). Expanding the temporal context of research on non-permanent work: Previous experience, duration of and time remaining on contracts and employment continuity expectations. *Career Development International*, 16(2), 114-139.
- Coibion, O., Georgarakos, D., Gorodnichenko, Y., Kenny, G., & Weber, M. (2021). *The effect of macroeconomic uncertainty on household spending* (No. w28625). National Bureau of Economic Research.
- Cristiano, J. (2020). Los tiempos de la mercancía: las lógicas temporales del capitalismo. *Revista colombiana de sociología*, 43(1), 261-277.
- Crouch, C., & Keune, M. (2009). The governance of economic uncertainty: beyond the 'new social risks' analysis. *Paper for conference: The new welfare state in Europe*, European University Institute, Florence
- Crouch, C., & Keune, M. (2012). *The governance of economic uncertainty* (pp. 45-67). Oxford: Oxford University Press.
- Crozier, M., & Friedberg, E. (2017). *The bureaucratic phenomenon*. Routledge.
- Cruz, I.S., & Lopes, J. T. (2009). Entre estruturas e agentes: padrões e práticas de consumo em Portugal Continental. *Faculdade de Letras da Universidade do Porto*
- Cruz, I. S. (2011). Práticas de consumo: o que faz a diferença?. *Sociologia Online*, 4, 7-25.
- Dallery, T., Eloire, F., & Melmiès, J. (2010). L'incertitude au cœur des marchés concrets. Confrontation entre théorie post-keynesienne et sociologie économique structurale. *innovations*, 31(1), 131-156.
- Dedieu, F., Jouzel, J. N., & Jacobs-Colas, A. (2015). How to Ignore What One already Knows. *Revue française de sociologie*, 56(1), 105-133.
- Dequech, D. (1999). Expectations and confidence under uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(3), 415-430.
- Dequech, D. (2003). Uncertainty and economic sociology: a preliminary discussion. *American Journal of Economics and Sociology*, 62(3), 509-532.
- Dequech, D. (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2), 279-302.
- Dercon, S. (2002). Income risk, coping strategies, and safety nets. *The World Bank Research Observer*, 17(2), 141-166.
- Dosi, G., & M. Egidi. (1991). "Substantive and Procedural Uncertainty: An Exploration of Economic Behaviour in Changing Environments," *Journal of Evolutionary Economics* 1 (2): 145-68.
- Dotson, D. M., Jacobson, S. K., Kaid, L. L., & Carlton, J. S. (2012). Media coverage of climate change in Chile: A content analysis of conservative and liberal newspapers. *Environmental Communication: A Journal of Nature and Culture*, 6(1), 64-81.

- Druetta, D. C. (2014). ¿Es la abundancia informativa una respuesta a la incertidumbre?. *Revista Internacional de Comunicación y Desarrollo (RICD)*, 1, 103-113
- Dunlop, T. (2017). La ciência y el futuro. Por qué deberíamos aceptar la incertidumbre y la duda en lugar de temerlas. *Observatorio Social de “la Caixa”*
- Duque, E., & Durán Vázquez, J. F. (2024). Working conditions and attitudes towards work: the case of Portuguese youth from Braga. *Frontiers in Sociology*, 9, 1356527.
- Durmaz, N., & Hengirmen, E. (2022). The dramatic increase in anti-vaccine discourses during the COVID-19 pandemic: a social network analysis of Twitter. *Human vaccines & immunotherapeutics*, 18(1), 2025008.
- Durkheim, É. (2007). Reseñas sobre temas económicos. *Revista de economía institucional*, 9 (16), 275-310.
- Elias, N. (1970). *Sociologia Fundamental* Gedisa Editorial
- Elo, S., & Kyngäs, H. (2008). The qualitative content analysis process. *Journal of advanced nursing*, 62(1), 107-115.
- Eloire, F., & Finez, J. (2021). *Sociologie des prix*. La Découverte.
- Eloire, F., & Finez, J. (2022). Towards a sociology of prices: An interview with Fabien Eloire and Jean Finez. *economic sociology. perspectives and conversations*, 24(1), 5-10.
- Eloire, F., & Finez, J. (2023). Prices as social facts: A sociological approach to price setting. *European Journal of Sociology/Archives Européennes de Sociologie*, 64(3), 325-356
- Emmenegger, J. F. (2006) The (Mis)Behavior of Markets. A Fractal View of Risk, Ruin, and Reward (Benoit Mandelbrot & Richard L. Hudson, 2004). *Finance & The Common Good/Bien Commun* - N° 24
- Emirbayer, M., & Mische, A. (1998). What Is Agency? *American Journal of Sociology*, 103(4), 962–1023.
- Engen, E. M., Gale, W. G., Uccello, C. E., Carroll, C. D., & Laibson, D. I. (1999). The adequacy of household saving. *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), 65-187.
- Estrela, M., Herdeiro, M. T., Ferreira, P. L., & Roque, F. (2020). The use of antidepressants, anxiolytics, sedatives and hypnotics in Europe: focusing on mental health care in Portugal and prescribing in older patients. *International journal of environmental research and public health*, 17(22), 8612.
- Eurofound (2015). Sustainable work over the life course: concept paper. *Publications Office of the European Union*, Luxembourg.
- European Commission High-Level Expert Group. (2019). The impact of the digital transformation on EU labour markets. *Eur Comm Rep*, 1-52.

- Fauzi, A., & Anna, Z. (2010). Social resilience and uncertainties: The case of small-scale fishing households in the north coast of Central Java. *MAST*, 9(2), 55-64.
- Ferreira, J. (2012). O caso como referência do método: possibilidade de integração dialética do silogismo para pensar a pesquisa empírica em comunicação. *Intexto*, (27), 171-183.
- Ferreira, J. M. C.; Peixoto, J.; Carvalho, A. S.; Raposo, R.; Graça, J. C. & Marques, R. (2013). *Sociologia*. Escolar Editora.
- Feigenbaum, J., & Li, G. (2015). Household income uncertainties over three decades. *Oxford Economic Papers*, 67(4), 963-986.
- Fillieule, R. (2008). La sociologie économique des prix contemporaine: quel apport théorique? 1. *L'Année sociologique*, 58(2), 383-407.
- Flores, G., Krishnakumar, J., O'Donnell, O., & Van Doorslaer, E. (2008). Coping with health-care costs: implications for the measurement of catastrophic expenditures and poverty. *Health economics*, 17(12), 1393-1412.
- Foucault, M. (1988). El sujeto y el poder. *Revista mexicana de sociología*, 50(3), 3-20
- Frade, C., Lopes, C. A., Jesus, F., & Ferreira, T. (2008). *Um perfil dos sobreendividados em Portugal*. CES Universidade de Coimbra.
- Fried, M. (2000). Continuities and discontinuities of place. *Journal of environmental psychology*, 20(3), 193-205.
- Fieulaine, N., & Apostolidis, T. (2015). Precariousness as a time horizon: How poverty and social insecurity shape individuals' time perspectives. *Time perspective theory; review, research and application*, 213-228.
- Garcia-Parpet, M. F. (2013). A sociologia da economia de Pierre Bourdieu. *Sociologia & Antropologia*, 3(5), 91.
- Gibson, D. R. (2014). Enduring illusions: The social organization of secrecy and deception. *Sociological Theory*, 32(4), 283-306.
- Giglio, E., Pugliese, R. L., & Silva, R. M. (2012). Análise dos conceitos de poder nos artigos brasileiros sobre redes. *Revista de Administração Unimep*, 10(3), 51-69.
- Godinic, D., & Obrenovic, B. (2020). Effects of economic uncertainty on mental health in the COVID-19 pandemic context: social identity disturbance, job uncertainty and psychological well-being model. *International Journal of Innovation and Economic Development*, 6(1).
- Gonçalves, G. M. P., & Ferreira, I. (2010). *Retórica e mediatização: as indústrias da persuasão*. Labcom Books.
- González, L. M. (2009). Orientaciones de lectura sobre vulnerabilidad social. *En Lecturas sobre vulnerabilidad y desigualdad social*. Córdoba: Centro de Estudios Avanzados (UN Córdoba)-CONICET.

- Gondim, G. M. D. M. (2007). Do Conceito de Risco ao da Precaução: entre determinismos e incertezas. *EPSJV*.
- Gorbachev, O. (2011). Did household consumption become more volatile?. *American Economic Review*, 101(5), 2248-70.
- Gokmenoglu, B. (2022). Temporality in the social sciences: New directions for a political sociology of time. *The British Journal of Sociology*, 73(3), 643-653.
- Guedes, E. R., & Storch, L. S. (2020). O tempo na modernidade e a estabilização dinâmica das estruturas sociais. *Contemporânea—Revista de Sociologia da UFSCar*, 10(02), 825-833.
- Gutiérrez, A. B. (2005). *Las prácticas sociales: una introducción a Pierre Bourdieu*. Ferreyra Editor.
- Hacker, J. S., Huber, G. A., Nichols, A., Rehm, P., Schlesinger, M., Valletta, R., & Craig, S. (2014). The economic security index: A new measure for research and policy analysis. *Review of Income and Wealth*, 60, S5-S32.
- Harcup, T., & O'Neill, D. (2010). What is news? Galtung and Ruge revisited. *Journalism studies*, 2(2), 261-280.
- Haro, F. A. (2013). As retóricas da crise em Portugal. *CIES e-Working Paper*.
- Harris, O. (2004). Braudel: historical time and the horror of discontinuity. In *History Workshop Journal* (Vol. 57, No. 1, pp. 161-174). Oxford University Press.
- Hellevik, T., & Settersten Jr, R. A. (2013). Life planning among young adults in 23 European countries: The effects of individual and country security. *European Sociological Review*, 29(5), 923-938.
- Hernandez, R. A., & Colaner, C. (2021). “This is not the hill to die on. Even if we literally could die on this hill”: Examining communication ecologies of uncertainty and family communication about COVID-19. *American Behavioral Scientist*, 65(7), 956-975.
- Hirsch, R. (2021). Uncertainty and inequality in early financial thought: John Hicks as a reader of Knight and Keynes. *Cambridge Journal of Economics*, 45(5), 1145-1163.
- Hou, F., Triantaphyllou, E., & Yanase, J. (2022). Knowledge, ignorance, and uncertainty: An investigation from the perspective of some differential equations. *Expert Systems with Applications*, 191, 116325.
- Howcroft, D., & Taylor, P. (2023). Automation and the future of work: A social shaping of technology approach. *New Technology, Work and Employment*, 38(2), 351-370.
- Janssen, M. A., & Ostrom, E. (2006). Resilience, vulnerability, and adaptation: A cross-cutting theme of the International Human Dimensions Programme on Global Environmental Change. *Global environmental change*, 16(3), 237-239.

- Jardim, M. C., & Moura, P. J. C. (2017). A construção social do mercado de dispositivos de redes sociais: a contribuição da sociologia econômica para os aplicativos de afeto. *Revista Tomo*.
- Jenkins, S., & Delbridge, R. (2017). Trusted to deceive: A case study of ‘strategic deception’ and the normalization of lying at work. *Organization Studies*, 38(1), 53-76.
- Kalleberg, A. L. (2009). Precarious work, insecure workers: Employment relations in transition. *American sociological review*, 74(1), 1-22.
- Karim, A. M., Fowzia, R., & Rashid, M. M. (2011). Cosmetic accounting practices in developing countries: Bangladesh perspectives. *World Journal of Social Sciences*, 1(3), 1-15.
- Katona, G. (1974). Psychology and consumer economics. *Journal of Consumer Research*, 1-8.
- Kaztman, R. (2000). Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. *CEPAL*: 275-301.
- Kessler, O. (2007). Performativity of risk and the boundaries of economic sociology. *Current Sociology*, 55(1), 110-125.
- Kinouchi, R. R. (2004). Peirce, para bem ou para mal, para além de Descartes.
- Kreyenfeld, M. (2010). Uncertainties in female employment careers and the postponement of parenthood in Germany. *European sociological review*, 26(3), 351-366.
- Kreyenfeld, M., Andersson, G., & Pailhé, A. (2012). Economic uncertainty and family dynamics in Europe: Introduction. *Demographic Research*, 27, 835-852.
- Lascoumes, P., & Le Galès, P. (2007). Introduction: Understanding public policy through its instruments—From the nature of instruments to the sociology of public policy instrumentation. *Governance*, 20(1), 1-21.
- Leandro, M. E., Leandro, A. S., & Nogueira, F. (2017). A confiança em questão. Raias de confiança, confiança das raias nas sociedades modernas. *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, 21.
- Leccardi, C. (2005). Facing uncertainty: temporality and biographies in the new century. *Young*, 13(2), 123-146.
- Lee, G. K., & Paruchuri, S. (2008). Entry into emergent and uncertain product-markets: The role of associative rhetoric. *Academy of Management Journal*, 51(6), 1171-1188.
- Lefebvre, H. (2013). *Rhythmanalysis: Space, time and everyday life*. Bloomsbury Publishing.
- Lenzi, C. L. (2006). Para uma imaginação sociológica da ecologia: uma análise do pensamento de Anthony Giddens. *Ambiente & Sociedade*, 9, 105-126.

- Levigard, Y. E. & Barbosa, R. M. (2010). Uncertainties and everyday life: a brief reflection. *Arquivos Brasileiros de Psicologia*, 62, (1)
- Liberda, B., Górecki, B., & Peczkowski, M. (2003). Uncertainty of Households' Income in European Union Countries and Poland. *Emergo-Krakow*, 10(4), 2-15.
- Liedo, B. (2021). Vulnerabilidad. *Eunomia, Revista en Cultura de la Legalidad*, 20:242-257.
- Lobão, J. (2019). Crenças e percepções dos futuros investidores: um contributo para os Estudos Sociais em Finanças. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, (118), 25-52.
- Lopes, D. S. (2017) Libor and Euribor: From normal banking practice to manipulation to the potential for reform. In ERTURK, I. & GABOR, D. (org.), *The Routledge Companion to Banking Regulation and Reform*, pp. 225-239. Oxon: Routledge
- Lopes, D. S. (2021) To incriminate, to apologize or to excuse? Finance and the uncertainty conundrum, *Journal of Economic Methodology*, 28:2, 247-249
- Lopes, F., Ruão, T., Marinho, S., & Araújo, R. A. M. (2011). Jornalismo de Saúde e Fontes de Informação, uma análise dos jornais portugueses entre 2008 e 2010.
- López de Ayala, M. C. (2004). El análisis sociológico del consumo: una revisión histórica de sus desarrollos teóricos. *Sociológica*, 5(4), 161-188
- Lorena Gigante, V. (2015). Algunas consideraciones sobre la incertidumbre. *Revista de Investigación Interdisciplinaria en Métodos Experimentales*, 1(4), 11-19.
- Lunn, A., & Kornrich, S. (2018). Family investments in education during periods of economic uncertainty: Evidence from the great recession. *Sociological Perspectives*, 61(1), 145-163.
- Luo, W., Song, L. J., Gebert, D. R., Zhang, K., & Feng, Y. (2016). How does leader communication style promote employees' commitment at times of change?. *Journal of Organizational Change Management*, 29(2), 242-262.
- Lupton, D. (2006). Sociology and risk. *Beyond the risk society: Critical reflections on risk and human security*, 11-24.
- Machío, A. G (2020). *Agnotologia. Sociologia de la ignorancia, ignorancia de la sociología*.
- Maman, D., & Rosenhek, Z. (2020). Facing future uncertainties and risks through personal finance: Conventions in financial education. *Journal of cultural economy*, 13(3), 303-317.
- Mandelbrot, B., & Hudson, R. L. (2004). *The (Mis)Behavior of Markets: A Fractal View of Risk, Ruin, and Reward*. Basic Books.
- Manteu, C., & Serra, S. (2017). Medidas de incerteza e o seu impacto na economia portuguesa. *Banco de Portugal*.
- Manzo, E. G. (1999). El problema del poder en la obra de Michel Foucault y Norbert Elias. *Estudios sociológicos*, 95-120.

- Marandola JR, E. & Hogan, D. J. (2006) As dimensões da vulnerabilidade. *São Paulo em perspectiva*, 20.1: 33-43.
- Marchi, W. (2007). Norbert Elias e Pierre Bourdieu: Redimensionando as possibilidades de aproximações teóricas. In *X Simposio Internacional–Processo Civilizador*.
- Mari, L., Maul, A., Irribarra, D. T., & Wilson, M. (2017). Quantities, quantification, and the necessary and sufficient conditions for measurement. *Measurement*, 100, 115-121.
- Marcu, S. (2019). The limits to mobility: Precarious work experiences among young Eastern Europeans in Spain. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 51(4), 913-930.
- McGoey, L. (2012). Strategic unknowns: Towards a sociology of ignorance. *Economy and society*, 41(1), 1-16.
- McKnight, A., & Rucci, M. (2020). The financial resilience of households: 22 country study with new estimates, breakdowns by household characteristics and a review of policy options. *Center for Analysis of Social Exclusion, LSE, Case paper*, 219.
- Mello, P. C. (2004). Lucro, incerteza, seguro e Hedge: a visão de Hicks. *Revista Brasileira de Risco e Seguro*, V1, 112-121
- Mendes, J. M. (2018). Risco, vulnerabilidade social e resiliência: conceitos e desafios. *Revista Gestão & Sustentabilidade Ambiental*, 7, 463-492.
- Merton, R. K. (1987). Three fragments from a sociologist's notebooks: Establishing the phenomenon, specified ignorance, and strategic research materials. *Annual review of sociology*, 13(1), 1-29.
- Minsky, H. P. (1982). *Can "It" Happen Again? Essays on Instability and Finance*. M.E. Sharpe.
- Minsky, H. P. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy. The Lessons for Industry, Finance and Government*.
- Mirowski, P. (2013). Nunca dejes que una crisis te gane la partida. *Cómo ha conseguido el neoliberalismo, responsable de la crisis, salir indemne de la misma*. Ediciones Deusto
- Misztal, B. (2011). *The challenges of vulnerability: in search of strategies for a less vulnerable social life*. Springer
- Moffatt, S., & Heaven, B. (2017). ‘Planning for uncertainty’: narratives on retirement transition experiences. *Ageing & Society*, 37(5), 879-898
- Mollering, G. (2008). Inviting or avoiding deception through trust? Conceptual exploration of an ambivalent relationship.

- Moore, A. (2017). Measuring economic uncertainty and its effects. *Economic record*, 93(303), 550-575.
- Moore, S. (2018). Towards a sociology of institutional transparency: Openness, deception and the problem of public trust. *Sociology*, 52(2), 416-430.
- Mourão, V. L. A. (2016). Temporalização do espaço social: apontamentos para uma sociologia do tempo. *Ciências Sociais Unisinos*, 52(1), 69-79.
- Neale, M. A., & Fragale, A. R. (2006). Social cognition, attribution, and perception in negotiation: The role of uncertainty in shaping negotiation processes and outcomes. In *Negotiation theory and research* (pp. 27-54). Psychology Press.
- Nemiña, P. (2015). Acción económica e incertidumbre: el aporte de Jens Beckert a la sociología económica. *Equidad y desarrollo*, 1(23), 9-33.
- Nguyen, C. (2017). Labour market insecurity and generalized trust in welfare state context. *European Sociological Review*, 33(2), 225-239.
- Noguez, É. (2022). Fabien Eloire et Jean Finez, Sociologie des prix (La Découverte, 2021). *Sociologie*.
- Núñez, C. A., & Fusco, M. (2018). La importancia de la sociología fiscal en el contexto actual. *Revista Movimiento N° 6*: 32-35.
- Olsen, J. P. (2006). Maybe it is time to rediscover bureaucracy. *Journal of public administration research and theory*, 16(1), 1-24.
- O'Malley, P. (2009). "Uncertainty makes us free". Liberalism, risk and individual security. *BEHEMOTH-A Journal on Civilisation*, 2(3), 24-38.
- Pais, J. M. (2016). *Ganchos, tachos e biscates: jovens, trabalho e futuro*. Edições Machado 4ªE
- Paugam, S. (2012). Protección y reconocimiento. Por una sociología de los vínculos sociales. *Papeles de identidad: Contar la investigación de frontera*, (2), 2.
- Peirce, C. S. (1901). Sobre la lógica de la extracción de la historia a partir de documentos antiguos, especialmente de testimonios. *Trad. de Douglas Niño*.
- Peixoto, J., & Marques, R. (2003). *A nova sociologia económica. Uma Antologia* Celta Editora
- Pereirinha, J. A., Pereira, E., Branco, F., Amaro, M., Costa, D. (2020). Rendimento adequado em Portugal-Um estudo sobre o rendimento suficiente para viver com dignidade em Portugal. Almedina.
- Pires, R. R. C., & Gomide, A. D. A. (2014). *Burocracia, democracia e políticas públicas: arranjos institucionais de políticas de desenvolvimento* (No. 1940).
- Porcionato, G. L., & Vasques, L. (2019). Grande performatividade e economia comportamental. *REDD–Revista Espaço de Diálogo e Desconexão*, 11(2), 77-86.

- Proctor, R. N., & Schiebinger, L. (2008). *Agnotology: The making and unmaking of ignorance*. Stanford University Press
- Raud, C. (2007). Bourdieu e a nova sociologia econômica. *Tempo Social*, 19, 203-232.
- Riveros C. R. A., & Becker, S. E. (2020). Introducción a las Finanzas Personales. Una perspectiva general para los tiempos de crisis. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 16(2).
- Robbins, B. G. (2016). What is trust? A multidisciplinary review, critique, and synthesis. *Sociology compass*, 10(10), 972-986.
- Rosa, H. (2011). Aceleración social: consecuencias éticas y políticas de una sociedad de alta velocidad desincronizada. *Persona y sociedad*, 25(1), 9-49.
- Salas, M. E. (2006). Magia Verbal: La manipulación del lenguaje en el discurso jurídico, político y social. *Nómadas. Critical Journal of Social and Juridical Sciences*, 14(2).
- Sánchez, E. S. & Castro, I., G. (2018). *Las transformaciones del trabajo*. Juan Pablos Editor
- Sánchez-Mira, N., & Bernardi, L. (2021). Relative time and life course research. *Longitudinal and Life Course Studies*, 12(1), 19-40.
- Sánchez-Mira, Kalt, M., & Bernardi L. (2022). Managing uncertainty: Lone parents' time horizons and agency in the context of the COVID19 pandemic. *JFR – Journal of Family Research*, 1–30
- Santos, N. P. (1993). O consumo e as despesas das famílias. *Cadernos de Geografia*, 12, 61-74.
- Santos, A. C., Costa, V., & Teles, N. (2013). A economia política do consumo e do crédito às famílias: Um contributo interdisciplinar. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 101, 09-38.
- Schmitt, C. J. (2011). Redes, atores e desenvolvimento rural: perspectivas na construção de uma abordagem relacional. *Sociologias*, 13, 82-112.
- Scoones, I. (2019). What is uncertainty and why does it matter?. *Working Papers from the STEPS Centre*
- Scoones, I., & Stirling, A. (2020). *The politics of uncertainty: Challenges of transformation*. Taylor & Francis.
- Semetko, H. A., & Valkenburg, P. M. (2000). Framing European politics: A content analysis of press and television news. *Journal of communication*, 50(2), 93-109.
- Silva, I. C. (2010). Entre constrangimento e criatividade: práticas de consumo em Portugal Continental. *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, 20, 167-190.

- Simmel, G. (2005) *The philosophy of money*. Routledge and David Frisby
- Smith, C. W. (2007). Markets as definitional practices. *The Canadian Journal of Sociology/Cahiers Canadiens de Sociologie*, 1-39.
- Smithson, J., Lewis, S., & Guerreiro, M. D. D. (1998). Percepções dos jovens sobre a insegurança no emprego e suas implicações no trabalho e na vida familiar. *Sociologia – Problemas e Práticas*, 27, 97-113
- Sousa, P., & Piazza, J. (2014). Harmful transgressions qua moral transgressions: A deflationary view. *Thinking & Reasoning*, 20(1), 99-128.
- Standing, G. (2011). *The precariat: The new dangerous class* (p. 208). Bloomsbury academic.
- Standing, G. (2013). *O precariado: a nova classe perigosa*. Belo Horizonte: Autêntica.
- Standing, G. (2014). O precariado e a luta de classes. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, (103), 9-24.
- Stocking, S. H., & Holstein, L. W. (1993). Constructing and reconstructing scientific ignorance: Ignorance claims in science and journalism. *Knowledge*, 15(2), 186-210.
- Suddaby, R., & Greenwood, R. (2005). Rhetorical strategies of legitimacy. *Administrative science quarterly*, 50(1), 35-67.
- Swedberg, R. (2001). Sociology and game theory: Contemporary and historical perspectives. *Theory and Society*, 30(3), 301-335.
- Swedberg, R. (2004). Sociologia econômica: hoje e amanhã. *Tempo Social*, 16, 7-34.
- Sydow, J., & Windeler, A. (2020). Temporary organizing and permanent contexts. *Current Sociology*, 68(4), 480-498.
- Taleb, N. N. (2007). *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. Random House.  
(2016) *O Cisne Negro: O impacto do Altamente Improvável*, D. Quixote, 8ª Edição
- Taleb, N. N. (2012). *Antifragile: Things That Gain from Disorder*. Random House.
- Travasso, N., Oro, A. V., de Almeida, M. R., & Ribeiro, L. S. (2020). Acesso ao mercado de arrendamento em Portugal: um retrato a partir do Programa de Arrendamento Acessível.
- Théret, B. (2008). Os três estados da moeda: abordagem interdisciplinar do fato monetário. *Economia e Sociedade*, 17, 1-28.
- Trusson, C., & Woods, F. (2017). ‘An end to the job as we know it’: how an IT professional has experienced the uncertainty of IT outsourcing. *Work, employment and society*, 31(3), 542-552.
- Venus, M., Stam, D., & Van Knippenberg, D. (2019). Visions of change as visions of continuity. *Academy of Management Journal*, 62(3), 667-690.

- Viegas, A., S., Pinto, J. C., & Penha, P. X. (2007). Gestão de orçamento familiar. *ABCustos*, 2(3), 46-63.
- Vignoli, D., Guetto, R., Bazzani, G., Pirani, E., & Minello, A. (2020). A reflection on economic uncertainty and fertility in Europe: The narrative framework. *Genus*, 76(1), 1-27.
- West, S., Banerjee, M., Phipps, B., & Friedline, T. (2017). Coming up short: Family composition, income, and household savings. *Journal of the Society for Social Work and Research*, 8(3), 355-377.
- Whitehead, A., & Kabeer, N. (2001). Living with uncertainty: gender, livelihoods and pro-poor growth in rural sub-Saharan Africa.
- Wilson, S., & Ebert, N. (2013). Precarious work: Economic, sociological and political perspectives. *The Economic and Labour Relations Review*, 24(3), 263-278.
- Zachary, M. D. (2009). The Belgian mortgage market in a European perspective. *Economic Review*, (iii), 93-108.
- Zelizer, V. A. (2012). How I became a relational economic sociologist and what does that mean?. *Politics & Society*, 40(2), 145-174.
- Zimmerman, C. C. (1928). The family budget as a tool for sociological analysis. *American Journal of Sociology*, 33(6), 901-911.
- Zinn, J. O. (2009). The sociology of risk and uncertainty—current state and perspectives. *The Future of Sociology*. *Australian Sociological Association*.