

ces

DESEMPREGO E SOBREENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES: CONTORNOS DE UMA 'LIGAÇÃO PERIGOSA'

Projecto Desemprego e Endividamento das Famílias

PIQS/ECO/50119/2003

RELATÓRIO FINAL

Coordenação da Investigação

Catarina Frade

Equipa de Investigação

Cláudia Lopes

Cláudia Nogueira

Sara Magalhães

Pedro Brinca

Supervisão

Maria Manuel Leitão Marques

AGRADECIMENTOS

Este trabalho foi desenvolvido no Centro de Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (CES), no âmbito do projecto de investigação PIQS/ECO/50119/2003, financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia.

Trata-se de um estudo que se integra no contexto mais vasto da investigação que, desde 1998, temos vindo a realizar no CES, designadamente no quadro do Observatório do Endividamento dos Consumidores (OEC), sobre a problemática do endividamento e do sobreendividamento dos consumidores.

Para a sua execução, contámos com o apoio de várias pessoas e entidades, a quem gostaríamos de expressar o nosso reconhecimento.

Uma menção especial é devida aos sindicalistas Dr. Manuel Carvalho da Silva, Fátima Carvalho, Fátima Almeida e Armindo Carvalho. Foi graças a eles que se conseguiu estabelecer o contacto com os operários das duas empresas que serviram de base a uma parte significativa do trabalho empírico.

A nossa gratidão vai também para os dirigentes e técnicos da DECO pelo seu empenho e dedicação na composição e aplicação do questionário aos sobreendividados que acederam aos seus serviços em Lisboa, Viana do Castelo, Porto, Coimbra, Santarém, Évora e Faro. Um agradecimento especial é devido à Dra. Natália Nunes, a quem muitas vezes incomodámos com as nossas solicitações e dúvidas.

Do CES recebemos o benefício de um ambiente tão profícuo quanto exigente na realização do trabalho científico. Um agradecimento muito especial para os colegas Prof. Doutor Pedro Hespanha, Prof. Doutor Elísio Estanque e Dra. Sílvia Portugal, que conosco discutiram várias hipóteses desta investigação.

Para além das pessoas que escreveram este relatório, outras colaboraram pontualmente na investigação e na redacção final, sempre que para tal foram solicitadas. Um agradecimento reconhecido à Fernanda Jesus, Mafalda Esteves e Teresa Ferreira, e às Dras. Ana Ginja e Sílvia Matias.

Por fim, a nossa gratidão e reconhecimento a todos os entrevistados que, por vezes em situação de grande angústia pessoal, acederam a relatar a história das suas dificuldades laborais e financeiras. Graças aos seus testemunhos tudo se torna subitamente mais real.

Todo o apoio que recebemos não nos isenta de quaisquer responsabilidades pelas eventuais deficiências e lacunas deste estudo.

A Equipa de Investigação

ÍNDICE GERAL

Agradecimentos

Índice Geral	1
Índice de Gráficos, Quadros e Figuras	5
INTRODUÇÃO	9
I PARTE	
CONSUMO, ENDIVIDAMENTO E DESEMPREGO	11
1. A abertura do mercado de crédito aos consumidores em Portugal	11
2. Conceitos fundamentais na problemática do endividamento dos consumidores	14
3. Indicadores sócio-económicos do crédito aos consumidores e do desemprego em Portugal	17
3.1 Indicadores recentes sobre o crédito e o endividamento dos consumidores	17
3.2 Indicadores estatísticos do desemprego	24
3.2.1 A taxa de desemprego no período de 1953-1995	24
3.2.2 Evolução recente da taxa de desemprego	25
4. Sobreendividamento: um novo risco da sociedade de consumo	32
5. O desemprego como causa de sobreendividamento em Portugal: uma hipótese Investigação	34
II PARTE	
A RELAÇÃO ENTRE SOBREENDIVIDAMENTO E DESEMPREGO	37
CAPÍTULO I – ESTUDO EMPÍRICO DOS DESEMPREGADOS FABRIS	38
1. Metodologia	38
2. Breve caracterização das Empresas A e B e dos respectivos inquiridos	40
2.1 As Empresas	40
2.2 Perfil dos inquiridos das Empresas A e B	42
2.2.1 Empresa A	42
2.2.2 Empresa B	43

3. Consumo, poupança e endividamento antes do desemprego	45
3.1 Gestão estratégica de um rendimento escasso	45
3.1.1 Padrões de consumo moderados	46
3.1.2 A poupança como estratégia de gestão do risco	52
3.2 Nível de endividamento baixo: a aversão ao crédito formal	55
4. Consumo, poupança e endividamento depois do desemprego	63
4.1 Aumento nas restrições de consumo e revalorização da poupança	63
4.1.1 Um consumo ainda mais controlado	63
4.1.2 Reforço dos hábitos de poupança	76
4.1.3 Persistência na atitude de rejeição do crédito	77
4.2 Valores, atitudes e comportamentos dos desempregados	82
4.2.1 A solidariedade e a relativização das dificuldades pessoais	82
4.2.2 A aprendizagem com o passado	88
4.2.3 A transmissão da experiência aos filhos	89
4.2.4 O adiamento de projectos	93
5. O desemprego como factor de despromoção profissional	96
5.1 A desvalorização pessoal e profissional como efeito dominante	96
5.2 A minimização da perda financeira	102
6. Estratégias de enfrentamento das dificuldades financeiras	108
6.1 Estratégias de enfrentamento: auto-mobilização, mobilização solidária e mobilização institucional	108
6.2 As estratégias de enfrentamento prosseguidas pelos desempregados fabris	112
6.2.1 Auto-mobilização	112
6.2.2 Mobilização solidária	118
6.2.3 Mobilização institucional	123
CAPÍTULO II – ESTUDO EMPÍRICO DOS SOBREENDIVIDADOS DA DECO	127
A. QUESTIONÁRIO OEC-DECO	129
1. Metodologia	129
2. Resultados	130
2.1 Amostra total da DECO	131
2.2 Sub-amostra desempregados da DECO	140
B. ENTREVISTAS AOS SOBREENDIVIDADOS DA DECO	167
1. Metodologia	167
2. Síntese do perfil sócio-demográfico dos entrevistados da DECO	168
3. Consumo e endividamento antes do sobreendividamento	169

3.1 Perfis de consumo iniciais	169
3.2 Práticas financeiras e creditícias	174
4. Consumo e endividamento na fase de sobreendividamento	176
4.1 A reformulação dos hábitos de consumo e da relação com o crédito	176
4.1.1 A deterioração dos padrões de consumo	176
4.1.2 A valorização dos consumos destinados aos filhos num contexto de indefinição das prioridades	179
4.1.3 Pagamentos estratégicos e contratação de novos créditos: o 'efeito bola de neve'	182
4.2 Valores, atitudes e comportamentos dos sobreendividados	185
4.2.1 Desestruturação e imprecisão discursivas	185
4.2.2 A relação com os filhos: entre a culpa e a vergonha	186
4.2.3 A reconfiguração das relações sociais: os amigos tornados ausentes	188
4.2.4 A heteronomia da culpa como catarse pessoal	191
4.2.5 A perturbação dos afectos e da imagem pessoal	194
4.2.6 Ambivalência na apreciação dos comportamentos das instituições financeiras	196
5. O desemprego como determinante das situações de sobreendividamento	197
6. Estratégias para lidar com o sobreendividamento	201
6.1 Auto-mobilização	201
6.2 Mobilização solidária	206
6.3 Mobilização institucional	209
CAPÍTULO III – DISCUSSÃO DOS RESULTADOS DOS ESTUDOS EMPÍRICOS	213
1. Hábitos de consumo, padrões de endividamento e estratégias de enfrentamento	213
1.1 Síntese comparativa dos perfis de consumo dos inquiridos desempregados e sobreendividados	213
1.2 Uma interpretação psicossocial das divergências nos perfis de consumo	216
1.2.1 Dimensão social do consumo (consumo e relações sociais)	217
1.2.2 Padrões de consumo, necessidades individuais e contexto social	219
1.2.3 Das necessidades individuais aos valores humanos	222
1.2.4 A 'Teoria dos Valores de Schwartz'	224
1.3 A intensidade variável das estratégias de enfrentamento	228
2. O impacto do desemprego na sustentabilidade financeira dos inquiridos: o 'triângulo de risco do sobreendividamento'	232
3. Síntese conclusiva	238
BIBLIOGRAFIA	241
ANEXOS	

ÍNDICE DOS GRÁFICOS, QUADROS E FIGURAS

GRÁFICOS

- Gráfico 1** – Taxa de endividamento em Portugal (% do rendimento disponível)
- Gráfico 2** – Crédito concedido a particulares (taxa de variação homóloga)
- Gráfico 3** – Repartição do crédito por finalidade 2004 (%)
- Gráfico 4** – Peso do crédito ao consumo e à habitação em alguns países da EU, 2001 (%)
- Gráfico 5** – Repartição do crédito à habitação 2004 (%)
- Gráfico 6** – Repartição do crédito ao consumo 2004 (%)
- Gráfico 7** – Taxa de poupança dos particulares em Portugal (% do rendimento disponível)
- Gráfico 8** – Taxa de incumprimento no crédito bancário a particulares (saldos em dívida de cobrança duvidosa/saldos em dívida)
- Gráfico 9** – Taxa de desemprego 1953-1995
- Gráfico 10** – Taxa de desemprego 1998- 2005
- Gráfico 11** – Taxa de desemprego por sexo 1998- 2005
- Gráfico 12** – Taxa de desemprego por NUTII 1998- 2000
- Gráfico 13** – Taxa de desemprego por NUTII 2001- 2005
- Gráfico 14** – Rácio das taxas de desemprego por NUTII 2001-2ºTrim.2005
- Gráfico 15** – Taxa de desemprego por faixa etária 2001-2ºTrim.2005
- Gráfico 16** – Proporção dos desempregados no total por habilitações literárias 2001-2ºTrim.2005
- Gráfico 17** – Principais causas de sobreendividamento – comparação internacional 2004 (%)
- Gráfico 18** – Número de créditos contraídos pelos entrevistados da Empresa A (em valor absoluto e percentagem)
- Gráfico 19** – Número de créditos contraídos pelos entrevistados da Empresa B (em valor absoluto e percentagem)
- Gráfico 20** – Número de créditos por tipo de crédito (Entrevistados da Empresa A – valor absoluto)
- Gráfico 21** – Número de créditos por tipo de crédito (Entrevistados da Empresa B – valor absoluto)
- Gráfico 22** – Distribuição de processos de sobreendividamento por Delegação da DECO (%)
- Gráfico 23** – Condição em que os inquiridos contactaram a DECO (%)
- Gráfico 24** – Distribuição por faixa etária do inquirido (%)
- Gráfico 25** – Distribuição por estado civil (%)
- Gráfico 26** – Número de elementos do agregado familiar (%)
- Gráfico 27** – Número de filhos a cargo do inquirido (%)
- Gráfico 28** – Habilitações literárias do inquirido (%)
- Gráfico 29** – Condição actual do inquirido perante o trabalho (%)
- Gráfico 30** – Situação do inquirido na profissão (%)

- Gráfico 31** – Rendimento líquido actual do agregado familiar (%)
- Gráfico 32** – Fonte de Rendimento Actual (%)
- Gráfico 33** – Motivos identificados pelo inquirido para o não pagamento das dívidas (%)
- Gráfico 34** – Motivos identificados pelo técnico para o não pagamento das dívidas (%)
- Gráfico 35** – Situações de desemprego na amostra total da DECO (%)
- Gráfico 36** – Condição em que os inquiridos contactaram a DECO na sub-amostra (%)
- Gráfico 37** – Distribuição por faixa etária do inquirido na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 38** – Distribuição por estado civil na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 39** – Número de elementos do agregado familiar na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 40** – Número de filhos na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 41** – Habilitações académicas na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 42** – Análise da homogeneidade considerando o sexo, grupo etário, estado civil e habilitações
- Gráfico 43** – Situação de desemprego na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 44** – Situação actual perante o trabalho do inquirido na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 45** – Situação actual perante o trabalho do cônjuge na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 46** – Rendimento mensal actual na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 47** – Rendimento mensal do agregado familiar na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 48** – Comparação entre o rendimento mensal actual do agregado familiar e o rendimento antes da deterioração das condições laborais na sub-amostra da DECO
- Gráfico 49** – Fonte de rendimento actual na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 50** – Número de créditos contraídos na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 51** – Tipo de créditos contraídos na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 52** – Motivo(s) identificado(s) pelo inquirido para o recurso ao crédito ao consumo na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 53** – Motivo(s) identificado(s) pelo técnico para o recurso ao crédito ao consumo na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 54** – Motivo(s) identificado(s) pelo inquirido para a opção pela(s) entidade(s) de crédito na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 55** – Número de créditos em atraso na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 56** – Tipo de crédito em atraso na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 57** – Número de dívidas não-crédito em atraso na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 58** – Tipo de dívidas não-crédito em atraso na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 59** – Motivo(s) identificado(s) pelo inquirido para o não pagamento das dívidas na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 60** – Motivo(s) identificado(s) pelo técnico para o não pagamento das dívidas na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 61** – Fonte de apoio às necessidades diárias do agregado familiar na sub-amostra da DECO (%)
- Gráfico 62** – Tipo de apoio às necessidades diárias do agregado familiar na sub-amostra da

DECO (%)

Gráfico 63 – Pedido de renegociação das dívidas com as entidades credoras na sub-amostra da DECO (%)

Gráfico 64 – Resultado do pedido de renegociação das dívidas com as entidades credoras na sub-amostra da DECO (%)

Gráfico 65 – Percepção de risco de crédito na sub-amostra da DECO (“Se fosse hoje, voltaria a contrair crédito?”)

QUADROS

Quadro 1 – Etapas na construção da amostra dos operários desempregados (n.º de trabalhadores)

Quadro 2 – Conteúdos do questionário

Quadro 3 – Comparação entre o rendimento mensal actual do agregado familiar e o rendimento antes da deterioração das condições laborais para o grupo de desempregados da DECO (frequências absolutas)

Quadro 4 – Tipo de dívida de crédito por escalão de rendimento actual do agregado familiar para o grupo de desempregados da DECO (%)

Quadro 5 – Tipo de dívida de crédito por escalão de rendimento anterior do agregado familiar para o grupo de desempregados da DECO (%)

Quadro 6 – Número de dívidas de não-crédito em função do número de créditos em atraso para o grupo de desempregados DECO (%)

Quadro 7 – Síntese dos padrões de consumo e de endividamento dos *desempregados fabris* antes e depois do desemprego

Quadro 8 – Síntese dos padrões de consumo e de endividamento dos *sobreendividados* antes e depois da entrada em situação de sobreendividamento

Quadro 9 – Estratégias de enfrentamento adoptadas pelos sobreendividados

Quadro 10 – Estratégias de enfrentamento adoptadas pelos desempregados

Quadro 11 – Intensidade das estratégias de enfrentamento

FIGURAS

Figura 1 – Modelo teórico das relações entre os dez tipos motivacionais de valores

Figura 2 – Triângulo de risco do sobreendividamento

Introdução

Quando, no dealbar do séc. XX, Henry Ford pretendeu aumentar a venda de veículos automóveis concebeu uma estratégia que, combinando poupança e facilidades de crédito, permitia aos seus operários adquirir o próprio veículo. Com isso conseguiu aumentar a produtividade dos seus operários, controlar as movimentações sindicais e fazer do Modelo T o maior sucesso de vendas de todos os tempos da marca de Detroit.

Esta história serve para ilustrar como a sociedade norte-americana de há um século fez do crédito aos consumidores um factor de promoção do bem-estar social e de dinamização da sua economia (Marques *et al.*, 2000). Primeiro do que a Europa, os EUA criaram condições favoráveis a uma lógica de antecipação de rendimentos que os seus cidadãos rapidamente aproveitaram, dissociando definitivamente o crédito da imagem de pobreza. Uma cultura de menor aversão ao risco, onde a promoção social pode ser feita através da detenção de bens materiais, favoreceu decisivamente a expansão do crédito registada até hoje.

Nos países europeus, a vulgarização do crédito ocorreu mais tardiamente, progredindo do Norte para o Sul da Europa Ocidental.

Portugal não ficou imune a esta tendência. A partir da década de noventa do séc. XX, a *open credit society*, de matriz norte-americana, chegou ao País, provocando uma dinâmica notável no consumo privado e um crescimento exponencial da taxa de endividamento das famílias. Num ambiente de optimismo generalizado quanto ao desempenho da economia nacional, os consumidores portugueses procuraram compensar décadas de atraso relativamente aos seus congéneres europeus, intensificando o acesso a determinados bens e serviços. A prioridade foi dada à aquisição de habitação, com esta a representar cerca de três quartos do endividamento total dos particulares. Contudo, o crédito, ao antecipar rendimento, não o aumenta. O prazer de consumir que proporciona no presente, implica quase sempre a restrição de consumos futuros (Calder, 1999; Marques *et. al.*, 2000).

Quando contratado em situação de estabilidade financeira e laboral, o crédito permite melhorar a acessibilidade temporal a determinados bens e serviços, contribuindo para o aumento do conforto das famílias. No entanto, há sempre o risco de algo correr mal, de sobrevir um acontecimento na vida de um devedor que o impeça de continuar a cumprir os seus compromissos financeiros. Nesta situação, o sobreendividamento ou insolvência torna-se inevitável. É o que sucede quando se verifica uma situação de desemprego, de divórcio ou doença, que determinem a perda de rendimento e/ou o aumento das despesas do indivíduo e do seu agregado familiar.

É precisamente o desemprego que é referenciado em diversos estudos internacionais como uma das causas mais salientes, se não a mais saliente, na consumação de situações de sobreendividamento. Foi este o factor que esteve na origem desta investigação.

Até 2001, o crédito aos consumidores cresceu a ritmo acelerado. Quando a conjuntura económica começou a tornar-se desfavorável, registou-se uma desaceleração da taxa de crescimento do crédito. Também por esta altura, inverteu-se a tendência descendente da taxa de desemprego. A constatação desta realidade – aumento do desemprego e elevada taxa de endividamento (medida em percentagem do rendimento disponível) – levou à formulação de uma hipótese de trabalho, nos termos da qual tenderia a existir, em Portugal, uma emergência de casos de sobreendividamento motivados pelo aumento do número de desempregados.

Para testar esta hipótese, começou-se, num primeiro momento, por uma caracterização breve da base do problema, isto é, do endividamento dos consumidores e da evolução da taxa de desemprego. Para o efeito recorreu-se a alguma reflexão teórica e a dados estatísticos sobre a evolução recente destes fenómenos. Num segundo momento, procedeu-se à realização de estudos empíricos, recorrendo-se, por um lado, a grupos de desempregados provenientes de duas indústrias que haviam encerrado recentemente e, por outro, a sobreendividados que haviam recorrido ao apoio da DECO, para a renegociação das dívidas de crédito. No caso dos desempregados, o método de recolha da informação adoptado foi o da entrevista presencial semi-estruturada. O mesmo método foi utilizado para um conjunto de sobreendividados, composto por aqueles que, tendo consentido na entrevista, tinham invocado como causa do sobreendividamento a precarização das condições laborais, na qual se incluía o desemprego. A análise de sobreendividados foi complementada por um questionário aplicado a todos os sobreendividados que contactaram o conjunto de Delegações da DECO, no período entre Janeiro e Dezembro de 2005.

Este relatório está dividido em duas partes.

A primeira parte é dedicada à apresentação da base teórica e conceptual, e à análise estatística do endividamento e do desemprego, bem como a uma problematização do fenómeno do sobreendividamento. A segunda parte, dedicada aos estudos empíricos, é sub-dividida em três capítulos: o primeiro e o segundo capítulos referem-se ao estudo empírico dos desempregados e dos sobreendividados, respectivamente, enquanto o terceiro contém uma leitura integrada dos principais resultados evidenciados pelo trabalho empírico na sua globalidade.

I PARTE

CONSUMO, ENDIVIDAMENTO E DESEMPREGO

1. A abertura do mercado de crédito aos consumidores em Portugal

Falar de *crédito aos consumidores* é falar do empréstimo a particulares que não se destina a uma actividade económica e profissional e que, por isso, se contrapõe ao crédito às empresas. Inclui o crédito destinado à aquisição de bens imobiliários, nomeadamente a *habitação*, e o crédito que serve para a aquisição de outros bens e serviços, vulgarmente designado por crédito ao *consumo*.

O crédito aos consumidores vulgarizou-se na generalidade das economias de mercado mais desenvolvidas, passando a constituir, para muitas famílias, uma forma de gestão corrente do seu orçamento. Ao longo do séc. XX, multiplicaram-se as formas de crédito, as instituições que o concedem, os produtos que podem ser por ele adquiridos e a regulação pública que sobre ele incide.

A democratização do crédito remonta aos EUA, país que, antes dos países europeus ocidentais, deixou de interpretar o crédito como sinónimo de pobreza ou de prodigalidade, para o encarar simplesmente como um meio de adquirir uma máquina de costura ou um automóvel, transformando-o num mecanismo fundamental para dinamizar a economia nacional (Marques e Frade, 2003; Marques *et al.*, 2000). De facto, a economia americana cedo compreendeu os efeitos positivos do crédito aos consumidores no plano macroeconómico, pelo que baseou grande parte do seu crescimento na expansão do crédito a particulares. Segundo Gary Cross (2000), os EUA não se tornaram na grande potência mundial do séc. XX por causa da vitória das suas ideias políticas, mas da sociedade de consumo que geraram, ou seja, de uma sociedade caracterizada pela aquisição e utilização individuais de bens produzidos em massa.¹

O consumo actual preenche uma dupla função, do ponto de vista do indivíduo: satisfação de necessidades e realização de desejos (Rochefort, 2001). Nesse contexto, o crédito aos consumidores contribui «para a realização pessoal, expressa simbolicamente por um nível de vida melhorado» (Gelpi e Julien-Labruyère, 2000). Simultaneamente, permite a criação de novas identidades culturais e de novas oportunidades de participação social, distintas do sistema eleitoral e político, dando origem ao que Cross designa por 'democracia do gasto' (Cross, *apud* Frade, 2005).²

¹ Segundo Robert Rochefort (2001), a expressão 'sociedade de consumo' apareceu pela primeira vez em 1957, num artigo da revista *Esprit*, da autoria de Jean-Marie Domenach.

² Embora reconheça que a sociedade de consumo americana permitiu a substituição de uma

A expansão do crédito foi mais tardia nos países europeus ocidentais, descendo do Norte para o Sul, da *reforma* para a *contra-reforma*, dos países de tradição protestante para os de tradição católica. A abertura do mercado de crédito aos consumidores em Portugal ocorreu em meados dos anos noventa, mas a sua rápida e surpreendente ascensão cedo colocaram o país entre aqueles que ostentavam as taxas de crescimento do endividamento mais elevadas (Marques *et al.*, 2000).

Essa expansão acelerada reflecte, desde logo, alterações estruturais *do lado da oferta de crédito*, ligadas ao processo de liberalização do sistema financeiro português, e em particular do sistema bancário. Essa alterações traduziram-se na reorientação do crédito bancário para os particulares, a que se somou a acentuada quebra nas taxas de juro e na taxa de inflação, o baixo nível de endividamento das famílias portuguesas e a agressividade das campanhas publicitárias para a concessão de crédito. Além disso, a liberalização do sistema financeiro foi marcada, a partir de 1990, pela eliminação progressiva dos mecanismos de controlo administrativo limitativos da concorrência (a política de limites de crédito), que foram substituídos por regras de mercado e pela transposição para o regime jurídico nacional das directivas comunitárias relativas ao sector, tendo em vista a criação de um Mercado Único de Serviços Financeiros no espaço da União Europeia (Marques *et al.*, 2000).³

Outro factor que estimulou o aumento da concorrência e o desenvolvimento do segmento do crédito aos particulares, a partir de meados dos anos noventa, foi a intensificação da concorrência no mercado interbancário e a *perda da importância relativa do crédito às empresas* (dado o aumento do incumprimento por parte das empresas nos anos de 1992 e 1993, em resultado da recessão da actividade económica), o que levou os bancos a apostarem nesse novo mercado, dotado de um enorme potencial de desenvolvimento, e que até então era considerado marginal ou residual.

Do lado da procura, o crédito tornou-se uma resposta adequada às necessidades das famílias, assumindo múltiplos formatos dirigidos aos mais diversos tipos de aquisições. O crédito passou a ser uma constante no primeiro ciclo de vida das famílias, quando estas procedem à aquisição de equipamento indispensável à sua autonomia familiar e económica (casa, automóvel, electrodomésticos, mobiliário,

economia dual – subsistência das massas e luxo das elites – por uma economia multilateral, capaz de disponibilizar numerosos e diversos tipos de bens à generalidade da população, Cross (2000) alerta para o facto de a cultura de consumo poder ser o destino das democracias modernas que não sejam capazes de dotar os seus membros de meios mais vastos e profundos para exprimirem a sua individualidade e sociabilidade.

³ Cf. Relatório do Conselho de Administração do Banco de Portugal, 1994.

computador). A antecipação de rendimentos que o crédito possibilita tornou mais imediatos certos consumos que outrora demoravam bastante tempo até poderem ser satisfeitos, como sucedia com o acesso à habitação ou ao automóvel (Marques *et al.*, 2000).⁴

Para alguns, o crédito passou a constituir uma forma de gestão corrente do orçamento familiar (sobretudo, através dos cartões de crédito), cujos riscos são reconhecidos, mas não estão suficientemente quantificados. Na sociedade actual, onde o indivíduo tenta, cada vez mais, adoptar um estilo de vida característico de uma classe superior à sua, o crédito ao consumo pode assumir essa função, conferindo *status* e facilitando a camuflagem da estratificação social (Marques *et al.*, 2000).

A procura de novos estilos de vida, associados a novos valores privilegiados pelos consumidores, reflecte, na sociedade portuguesa, uma distribuição das despesas familiares no mesmo sentido de outros países europeus: as despesas em bens alimentares, bebidas e tabaco, vestuário e calçado têm sofrido uma perda de importância relativa, em detrimento do aumento relativo das despesas com a habitação, transportes e comunicações, serviços de saúde, serviços culturais e outros bens e serviços como os cuidados de beleza, as viagens turísticas e os serviços de hotelaria e restauração (Marques *et al.*, 2000). Assim, o aumento do peso relativo das despesas relacionadas com o conforto da habitação, a compra de automóveis e as viagens turísticas representam, todas elas, aquisições frequentemente realizadas a crédito, o que naturalmente reforça o papel deste na determinação dos padrões de consumo e de endividamento (Marques e Frade, 2003).

Por outro lado, algumas das mais recentes alterações no mercado de trabalho, como o trabalho a tempo parcial, o teletrabalho e a diminuição do número de horas de trabalho, implicam uma *redução do tempo de trabalho* e o conseqüente alargamento dos tempos de consumo.⁵ Esses tempos de consumo coincidem, muitas vezes, com o tempo de lazer e esta coincidência tem gerado múltiplas *adaptações da oferta comercial*, no sentido de combinar as duas vertentes num mesmo espaço (por exemplo, a convivência de lojas dos mais variados produtos com praças alimentares, cinemas, centros de jogos, *indoor karting* ou pistas de gelo) (Marques e Frade, 2003).

⁴ Embora o crédito signifique dispor imediatamente de rendimento que não se possui, permitindo assim antecipar a fruição de determinados bens, implica igualmente uma penhora do rendimento futuro, impondo aos devedores um sacrifício financeiro por períodos de tempo mais ou menos longos (Calder, 1999: 301).

⁵ Segundo Cachinho (1999: 7), a 'ida às compras' tornou-se já a segunda actividade de lazer mais importante nos EUA, depois de 'ver televisão', a qual incorpora também uma componente de comércio.

A oferta comercial tem-se, assim, modernizado para responder aos hábitos e às preferências dos novos consumidores, mais arriscados e mais exigentes (*consumo-lazer*). A expansão de *novos formatos comerciais* é um factor com forte influência no consumo. Em Portugal, nos últimos doze anos, registou-se uma profunda renovação da actividade comercial, através da proliferação das grandes superfícies comerciais, incluindo as grandes superfícies especializadas, a abertura de novos centros comerciais com uma gestão planeada e a expansão das redes de *franchising*, aliás facilitada pelos novos centros comerciais. A estas há que acrescentar outra mais recente – o *comércio electrónico* –, com um peso ainda difícil de medir, mas cujo impacto no crédito ao consumo poderá tornar-se considerável, uma vez que as compras são frequentemente liquidadas através do cartão de crédito (Marques e Frade, 2003).

É pois certo que, na sociedade portuguesa, tudo se tem conjugado para propiciar o crescente endividamento das famílias. No entanto, a sua generalização trouxe também um novo risco: o da ruptura financeira de consumidores que se endividaram excessivamente ou que viram os seus rendimentos diminuir por alguma razão. A expansão para a Europa, Portugal incluído, da *open credit society* trouxe consigo os problemas dela decorrentes, nomeadamente o do *sobreendividamento*. Essa nova conflitualidade vem colocar importantes desafios reguladores quer aos indivíduos e às suas famílias, quer ao mercado financeiro e aos poderes públicos.

2. Conceitos fundamentais na problemática do endividamento dos consumidores

Compreender o fenómeno do endividamento passa por uma apreensão correcta de alguns conceitos que são frequentemente utilizados, de modo incorrecto, como sinónimos.

Taxa de endividamento e taxa de esforço

Em primeiro lugar, importa precisar o que se entende por *taxa de endividamento* e por *taxa de esforço dos particulares*. O primeiro é um indicador da importância do endividamento na economia. Pode ser definido como o rácio entre o montante total do crédito ainda por liquidar (também designado por ‘saldos em dívida’) e o rendimento disponível dos particulares, num determinado período (por exemplo, um ano). Por vezes, é expresso pela relação percentual entre os saldos em dívida e o produto interno bruto (PIB).

O *grau de esforço* é dado pelo rácio entre o serviço da dívida – juros mais amortização do(s) empréstimo(s) – e o rendimento disponível, num determinado

período. É sobretudo o grau de esforço e a sua evolução que são relevantes para a análise da sustentabilidade do crescimento do crédito e da capacidade de solvência dos particulares, e não tanto o rácio de endividamento.

A taxa de endividamento tem sido crescente e continuada em Portugal. De cerca de 20% do rendimento disponível em 1990, passou-se para 80% no final de 1999 e 118% em 2004. A previsão do Banco de Portugal para 2005 aponta para um crescimento de seis pontos percentuais (124%).

Este rácio não implica necessariamente sobreendividamento. Este depende sobretudo do grau de esforço, que era entre nós de 21,5%, em 1998, e de mais dois pontos percentuais em 1999, mantendo-se relativamente constante de então para cá, em boa medida devido à descida progressiva das taxas de juro. Por isso, a interpretação muitas vezes veiculada do rácio de endividamento dos particulares como significando que, em 2004, cada família portuguesa afectaria 118% do que ganha para pagar os seus compromissos financeiros é perfeitamente inadequada. Compara os encargos com o serviço da dívida a pagar num prazo mais ou menos longo (no caso do crédito à habitação, regra geral, superior a 20 anos), com o rendimento disponível de um só ano (Marques e Frade, 2001).

Endividamento, multiendividamento e incumprimento

Outro núcleo de conceitos que merece ser explicitado é o que compreende as noções de endividamento, multiendividamento e incumprimento. Entende-se por *endividamento* o saldo devedor de um agregado familiar. Pode resultar apenas de um compromisso de crédito ou de mais do que um em simultâneo, utilizando-se, neste último caso, o conceito de *multiendividamento*.

Embora o crédito a particulares seja a principal fonte de endividamento, isso não significa que o endividamento não possa ter outras origens (por exemplo, dívidas de serviços essenciais, dívidas fiscais, dívidas a particulares, etc.).

O endividamento pode gerar *incumprimento*, isto é, situações de não pagamento atempado por parte do devedor. Normalmente, as instituições financeiras consideram que há incumprimento ao fim de três prestações em atraso e incumprimento definitivo quando se esgotam as possibilidades de renegociação e se inicia a acção judicial. O incumprimento não implica necessariamente incapacidade, mesmo temporária, de o devedor proceder ao pagamento. No limite, pode tratar-se de uma decisão puramente oportunista por parte do devedor, baseada num cálculo de custo-benefício do incumprimento (Marques *et al.*, 2000).

Sobreendividamento, falência ou insolvência dos consumidores

O *sobreendividamento*, também designado por *falência* ou *insolvência dos particulares*, inclui os casos em que as famílias se encontram em situação de impossibilidade de pagamento de uma ou mais dívidas. Alguns autores consideram igualmente como *sobreendividamento* as situações em que, embora o devedor continue a satisfazer os seus compromissos, o faz com sérias dificuldades (Marques *et. al.*, 2000).

O *sobreendividamento* pode ser *activo*, se o devedor contribui activamente para se colocar em situação de impossibilidade de pagamento, por exemplo, não planeando os compromissos assumidos, ou *passivo*, quando, por circunstâncias não previsíveis (desemprego, divórcio, doença, etc.), se viu impossibilitado de cumprir (Marques *et al.*, 2000).

A determinação da situação de *sobreendividamento* coloca algumas dificuldades práticas não negligenciáveis, na medida em que a adopção de um qualquer sistema de tratamento destes casos, como tem sucedido um pouco por todos os países ocidentais, pressupõe uma delimitação conceptual do termo que determine quem pode aceder e quem é excluído desse sistema. Não sendo este o contexto mais adequado para discorrer sobre a questão, há todavia uma precisão que importa fazer desde já, uma vez que tal se tornará saliente na análise empírica feita neste relatório. Assim, existe o que se pode designar por um *conceito objectivo de sobreendividamento* que é dado por uma análise puramente contabilística do deve e haver de um indivíduo ou de um agregado familiar (resultado do confronto entre as receitas e as despesas) e um *conceito subjectivo de sobreendividamento*, o qual compreende não apenas uma apreciação objectiva da incapacidade financeira do devedor, mas também a sua incapacidade de mobilizar meios de terceiros que possam suprir a sua própria insuficiência de rendimentos (Frade, 2004). Isto significa que é possível encontrar um devedor que *objectivamente* está *sobreendividado* por as suas despesas excederem as suas receitas, mas que continua a cumprir pontualmente os seus compromissos de crédito graças à ajuda financeira de familiares e amigos (as chamadas redes informais de solidariedade ou redes sociais). Daí que os conceitos de *sobreendividamento* e de incumprimento não sejam necessariamente coincidentes também por este facto.

Esta precisão é, como se disse, importante, uma vez que o trabalho empírico realizado mostra que, quase sempre, os *sobreendividados* são-no não apenas *objectivamente*, mas também em termos *subjectivos*, e que alguns desempregados, que poderiam ser considerados *sobreendividados* de um ponto de vista *objectivo*, continuam a honrar as suas dívidas à custa do apoio das redes sociais.

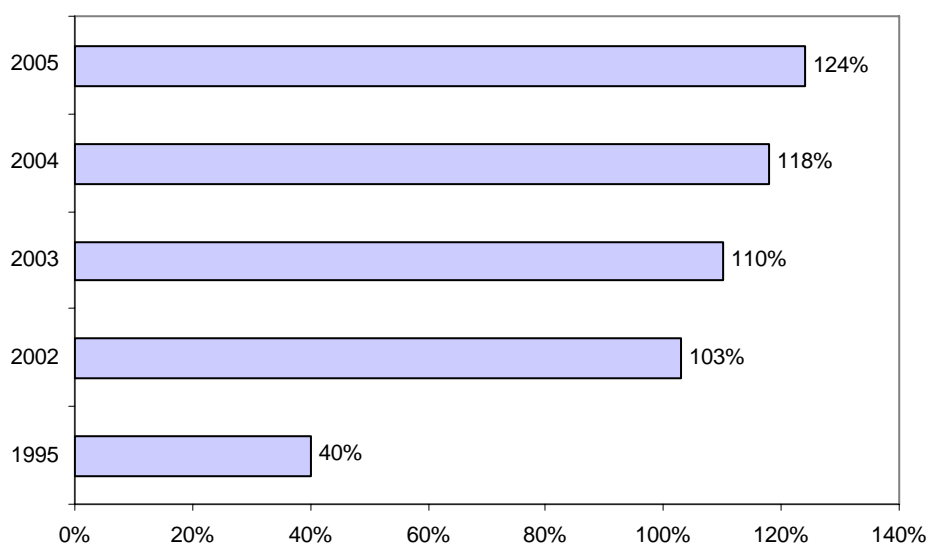
3. Indicadores sócio-económicos do crédito aos consumidores e do desemprego em Portugal

Tendo em conta a evolução do mercado de crédito aos consumidores em Portugal, é importante identificar o contexto económico e laboral desta investigação, através de uma apreciação de alguns indicadores recentes sobre a problemática do crédito e do endividamento das famílias, e da evolução do desemprego.

3.1 Indicadores recentes sobre o crédito e o endividamento dos consumidores

Como foi referido *supra*, as descidas continuadas das taxas de juro até meados de 2005 constituíram um factor que estimulou a expansão do crédito aos particulares. Em dez anos, o endividamento das famílias portuguesas, medido em percentagem do rendimento disponível, passou de uma taxa de 40%, em 1995, para uma taxa de 124% (segundo projecção do Banco de Portugal), em 2005 (Gráfico 1).

Gráfico 1
Taxa de endividamento em Portugal
(% do rendimento disponível)



Fonte: Banco de Portugal

Depois de um forte período expansionista, ocorrido na segunda metade da década de noventa do séc. XX, o crescimento do crédito desacelerou. Segundo dados do Relatório Anual de 2001, do Banco de Portugal, nesse ano verificou-se um abrandamento do mercado de crédito em geral, com a maior retracção a verificar-se no crescimento do *crédito ao consumo* (em 2000 cresceu 24,1% e em 2001, apenas

2,8%). Esse abrandamento registou-se igualmente no *crédito à habitação* que, de uma taxa de crescimento de 20,3% em 2000, passou para 13,1% em 2001. E isto, apesar de a taxa de juro ter continuado a descer e os preços da habitação terem desacelerado de 6,5% em 2000, para 1,5% em 2001.

Mais recentemente, de acordo com o Relatório Anual de 2004, do Banco de Portugal, em 2004 verificou-se uma aceleração do mercado de crédito em geral. De facto, a taxa de variação homóloga do crédito ao sector privado no último trimestre de 2004 foi de 7%, enquanto que no primeiro trimestre havia sido de 5,3%. De acordo com esta tendência, quer o mercado do crédito à habitação, quer o do crédito ao consumo evoluíram de forma análoga, registando aumentos das taxas de variação homólogas de 8,4% para 10% e de 4,3% para 5,8%, respectivamente. As taxas de juro médias do crédito à habitação e do crédito ao consumo, no último trimestre de 2004, foram de 3,8% e de 7,7%, respectivamente, tendo sido registada uma ligeira descida face aos 3,9% e 7,8% observados em igual período de 2003 (Gráfico 2).

Gráfico 2
Crédito concedido a particulares
(taxa de variação homóloga)

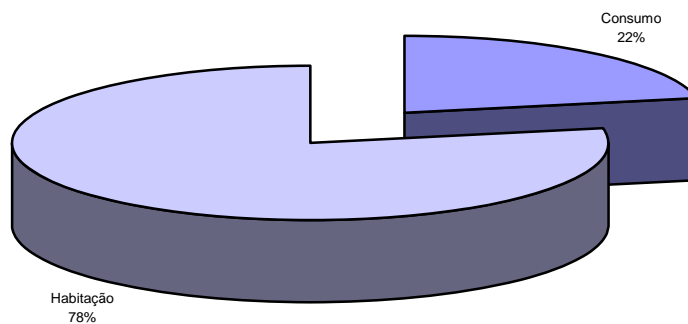


Fonte: Banco de Portugal

No consumo privado a crédito, o crédito à habitação e o crédito ao consumo assumem uma importância diferente no endividamento das famílias. Nos últimos anos, o peso relativo de cada um tem-se mantido relativamente estável. De acordo com dados do Banco de Portugal, em 2004 o crédito à habitação representava 78,0% do

endividamento global das famílias, sendo os restantes 22,0% relativos ao crédito ao consumo (Gráfico 3).

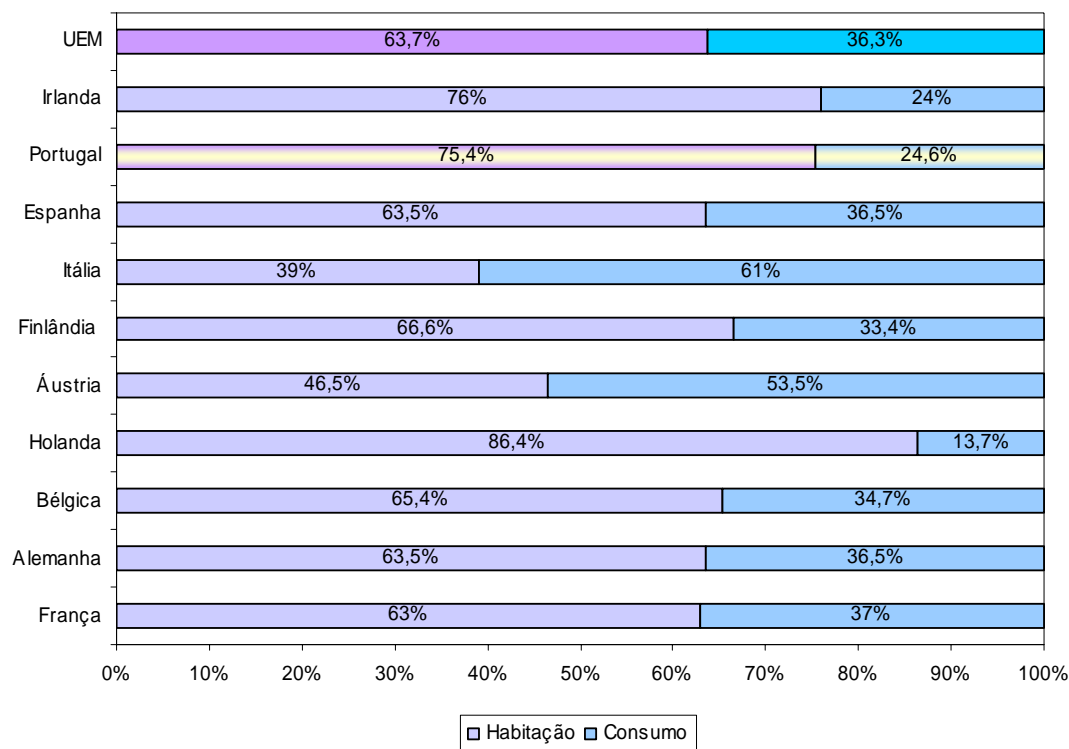
Gráfico 3
Repartição do crédito por finalidade
2004
(%)



Fonte: Banco de Portugal

Este peso esmagador do crédito à habitação torna o endividamento em Portugal aparentemente menos arriscado quando comparado com outros países, onde o peso do crédito ao consumo é bastante mais elevado (Gráfico 4).

Gráfico 4
Peso do crédito ao consumo e à habitação em alguns países da UE
2001
(%)



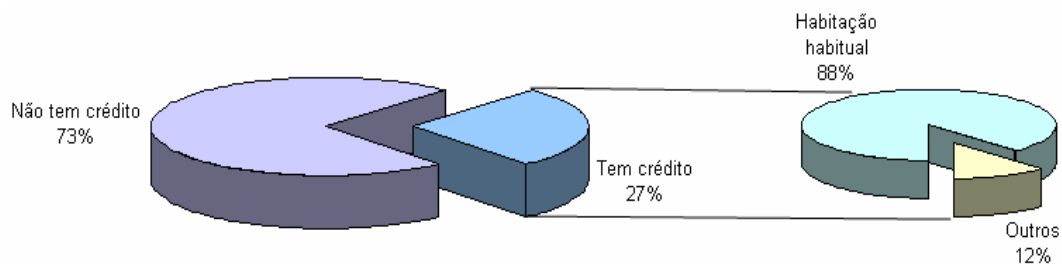
Fonte: Banco de Espanha (adaptado)

De notar que, ao contrário do crédito ao consumo que se esgota na aquisição de bens que se vão desvalorizando com o passar do tempo (o automóvel, o computador), o crédito à habitação representa sobretudo um acto de investimento. O risco, no entanto, existe, pois uma quebra no mercado imobiliário, como sucedeu em Inglaterra nos anos oitenta do séc. XX, pode provocar graves dificuldades financeiras, na medida em que o valor dos imóveis deixe de cobrir as respectivas hipotecas.⁶

Segundo dados da Marktest, em 2004 apenas 27,0% dos indivíduos com 15 ou mais anos, residentes no continente e com conta bancária, possuíam crédito à habitação. Desses, 88,0% contraíram crédito para a residência habitual e 12,0% para habitação secundária (Gráfico 5).

⁶ Sobre a quebra do mercado imobiliário inglês e a consequente falência de diversas famílias, cf. Ford, 1999.

Gráfico 5
Repartição do crédito à habitação
2004
(%)

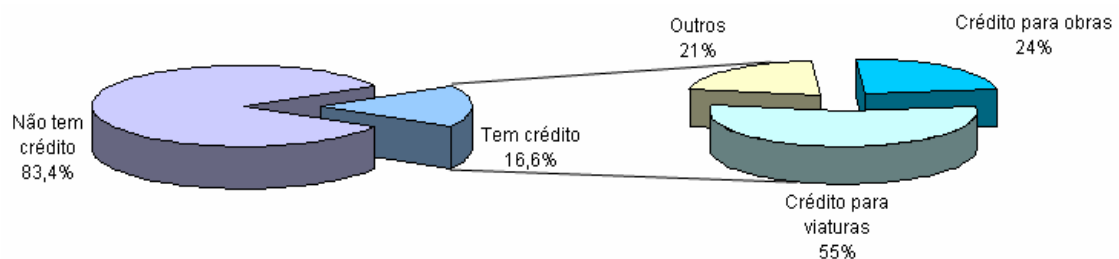


Fonte: Marktest.

Amostra: Indivíduos com 15 ou mais anos, residentes no continente e com conta bancária.

Segundo a mesma fonte, na amostra, apenas 16,6% dos indivíduos possuía crédito ao consumo. Dos indivíduos que afirmaram possuir crédito ao consumo, a maioria contraiu crédito para veículos (55,0%), 24,0% para obras e 21,0% para fins diversos (Gráfico 6).

Gráfico 6
Repartição do crédito ao consumo
2004
(%)



Fonte: Marktest.

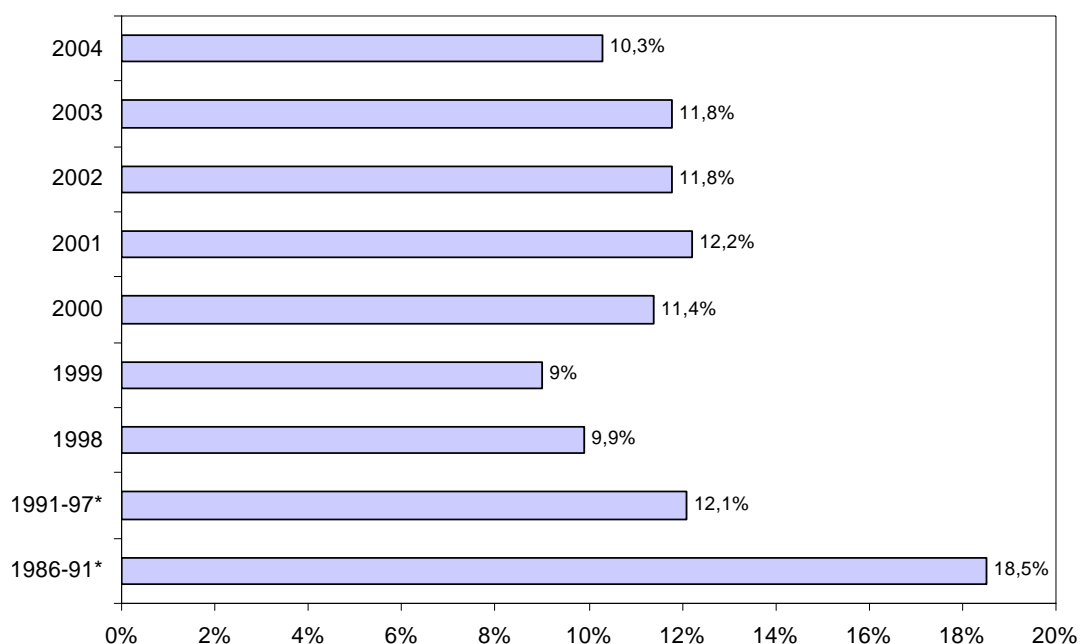
Amostra: Indivíduos com 15 ou mais anos, residentes no continente e com conta bancária.

A diminuição da *taxa de poupança* dos particulares (em percentagem do rendimento disponível) até 1999 reflectia um clima de forte confiança no desempenho da economia portuguesa e a adopção de novos valores sociais, em que a posse de bens e serviços é determinante para a qualidade de vida e está associada à valorização pessoal e a uma maior despreocupação em relação ao futuro.

Quando o ciclo económico começou a mudar e a desconfiança dos

consumidores e investidores se instalou, verificou-se uma alteração nos níveis de poupança dos particulares, o que mostra bem que os consumidores portugueses tendem a responder racionalmente às condições da conjuntura económica. De 1999 para 2001, a taxa de poupança aumentou de 9% para 12,2% contrariando a tendência decrescente que vinha sendo registada. No entanto, a partir de 2002, a taxa de poupança voltou a decrescer, fixando-se nos 10,3% em 2004. Este valor situa-se, porém, acima do mínimo histórico registado em 1999.

Gráfico 7
Taxa de poupança dos particulares em Portugal
(% do rendimento disponível)



* Valores referenciados pela OCDE (ECRI, 2000)

Fonte: Banco de Portugal

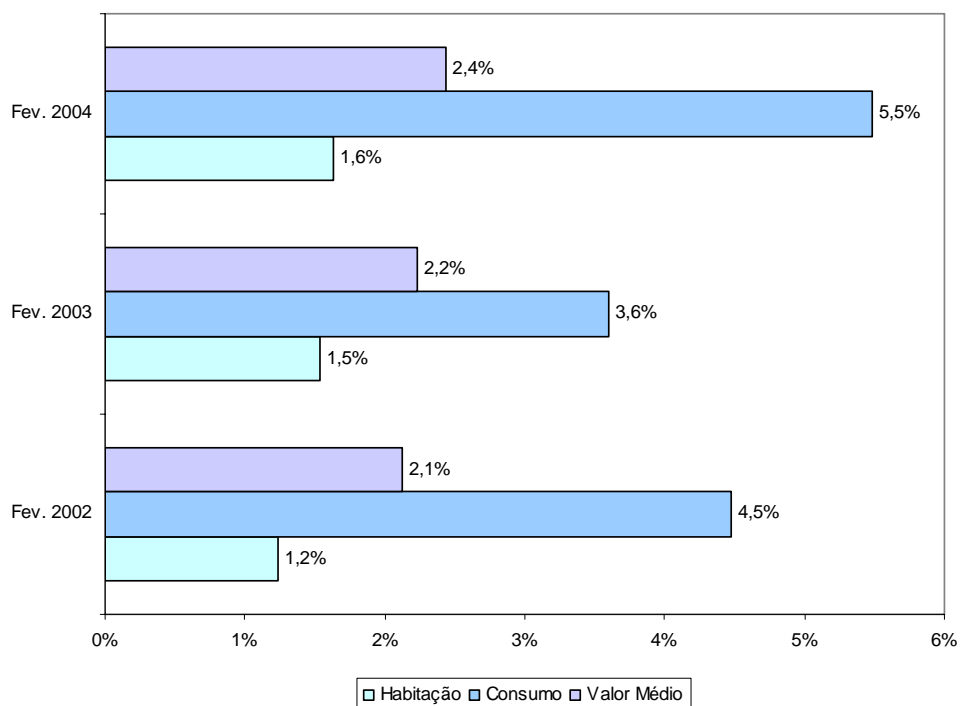
O número de *cartões de crédito* atribuídos tem vindo a crescer em Portugal durante os últimos anos, mas está longe de atingir os valores registados noutros países. De acordo com os dados do Inquérito BASEF da Marktest, em 2005, 67,8% dos indivíduos bancarizados com 15 ou mais anos utilizam cartão de débito. Apenas 19,4% utilizavam cartão de crédito, tendo esse valor sido de 15,4%, em 1999. O cartão de crédito é ainda frequentemente utilizado como simples meio de pagamento, ou seja, na versão de débito e não de crédito. Apesar disso, é inegável que a sua difusão alarga a base potencial do recurso ao crédito. Embora o crédito ao consumo esteja ainda muito concentrado na aquisição de automóveis e de equipamentos para o lar, à

medida que se esgotar o consumo destes bens, a tendência, já comprovada noutros países, será para se tornar mais intensivo o recurso ao crédito não afectado, isto é, do que serve para pagamento de despesas variadas (Marques *et al.*, 2000).

Apesar dos níveis crescentes de consumo e endividamento registados na sociedade portuguesa, o *incumprimento* do crédito a particulares tem-se mantido a níveis relativamente controlados, em boa medida graças à descida continuada das taxas de juro. Com a recente inversão desta tendência, devido ao aumento da taxa de juro de referência do Banco Central Europeu, e apesar de não se esperarem subidas tão acentuadas como no passado, mercê da integração da nossa economia na União Económica e Monetária, é de admitir que o ritmo de crescimento da taxa de incumprimento possa acentuar-se. Até 2004, esse crescimento foi sempre relativamente moderado, como se pode ver pela análise Gráfico 8.

Como seria de esperar, o incumprimento é mais acentuado no crédito ao consumo do que no crédito à habitação, pois, em regra, a casa é o último bem que se está disposto a perder e isso determina um investimento dos esforços de cumprimento para satisfazer o crédito à habitação.

Gráfico 8
Taxa de incumprimento no crédito bancário a particulares
(saldos em dívida de cobrança duvidosa/saldos em dívida)



Fonte: Banco de Portugal

3.2 Indicadores estatísticos do desemprego

É sobretudo do trabalho, designadamente do trabalho por conta de outrem, que emerge o rendimento com o qual os consumidores elaboram os seus projectos de consumo e definem as suas estratégias de endividamento. Por isso, a instabilidade ou a perda do trabalho propiciam o aparecimento de dificuldades financeiras mais ou menos graves e mesmo de casos de sobreendividamento ou insolvência.

Em Portugal, como se mostrou anteriormente, o recurso ao crédito por parte dos consumidores registou, a partir de meados dos anos noventa, um acréscimo muito significativo. De entre os factores que ajudam a explicar esse crescimento acentuado encontra-se a redução da taxa de desemprego, combinada com um aumento real dos salários. A confiança e o optimismo das famílias quanto ao futuro levou-as a arriscar mais e a aproveitar as múltiplas ofertas de crédito.

Todavia, nos anos mais recentes tem-se vindo a registar um aumento progressivo da taxa de desemprego, o que pode gerar uma deterioração das condições financeiras das famílias, sobretudo daquelas que contrataram crédito para habitação e consumo.

É da evolução recente da taxa de desemprego que se dará conta de seguida, tomando como período de referência para análise os anos de 1998 até ao segundo trimestre de 2005. Antes, porém, far-se-á uma breve alusão à evolução da taxa de desemprego em Portugal desde 1953 até 1995. Esta série longa ajuda a contextualizar historicamente a actual dinâmica da taxa de desemprego.

3.2.1 A taxa de desemprego no período de 1953-1995

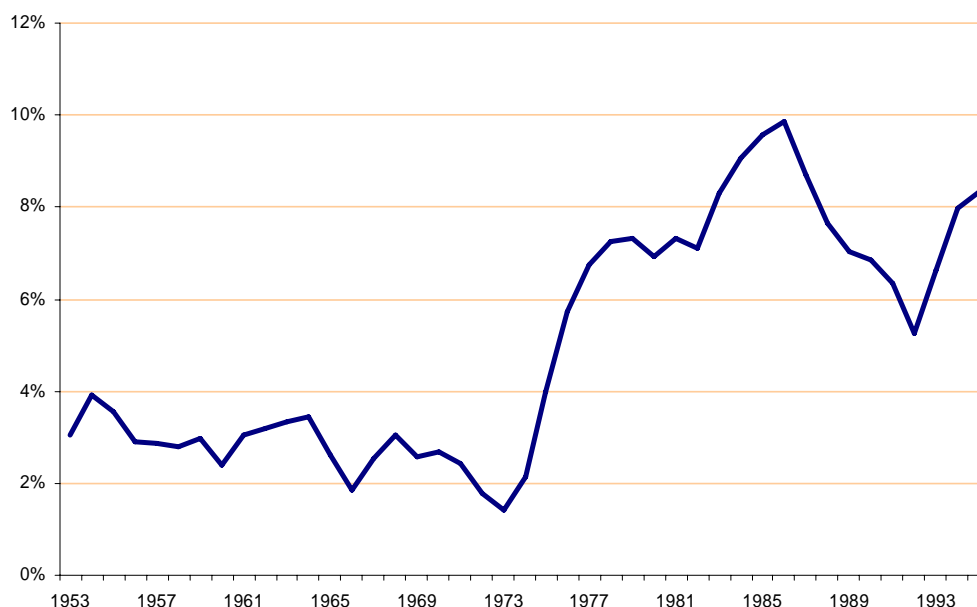
No Gráfico 9 é visível o percurso da taxa de desemprego ao longo de cerca de 40 anos (1953-1995). Os dados apresentados foram compilados pelo Banco de Portugal (Pinheiro, 1997).⁷

Neste longo período, destacam-se três fases. A primeira, que compreende os anos de 1953 a 1973, apresenta uma taxa de desemprego média de 2,8%. A segunda fase corresponde aos anos de 1974 a 1979, onde se observa um valor de 5,5% para a taxa de desemprego média. Representa, no entanto, um período de transição caracterizado por um rápido crescimento do indicador, à taxa de crescimento média anual de 22,8%. A terceira e última fase, que compreende os anos de 1980 a 1995, regista uma estabilização da taxa de desemprego no valor médio de 7,7%. Vale a pena, contudo, referir que a primeira e terceira fases apresentam volatilidades diferentes. Os dados referentes à primeira fase têm um desvio padrão face à média

⁷ Cf. <http://www.bportugal.pt/publish/serlong/pdfs/serlong.pdf>. Acedido em 12/12/2005.

muito inferior (0,4%) ao verificado na terceira fase (1,0%), confirmando, deste modo, uma volatilidade maior da taxa de desemprego entre 1980 e 1995.

Gráfico 9
Taxa de desemprego
1953-1995



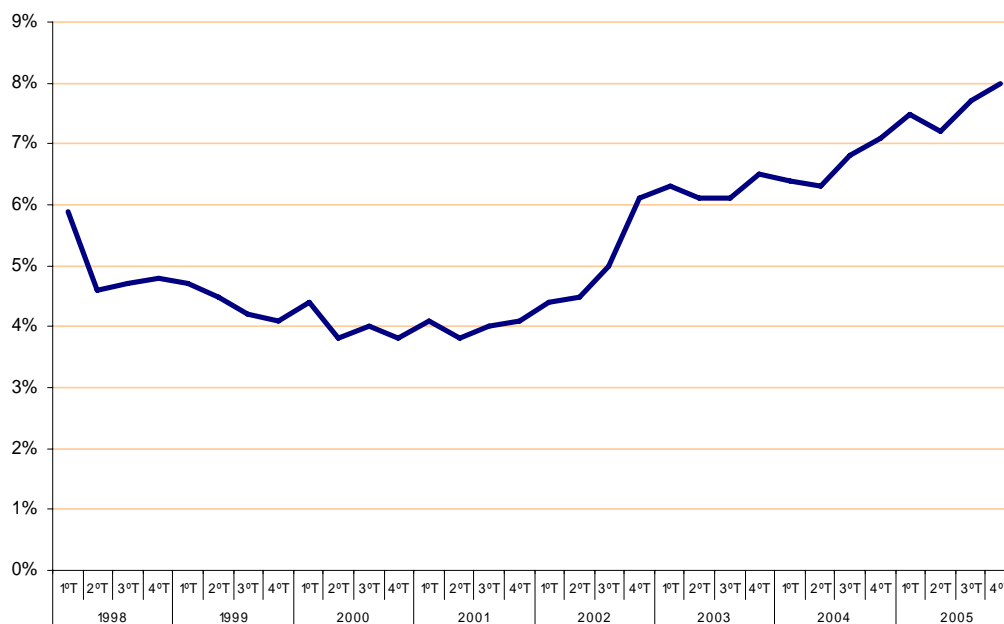
3.2.2 Evolução recente da taxa de desemprego

É ao período compreendido entre Janeiro de 1998 e Junho de 2005 que se dará maior atenção, na medida em que o seu início coincide com o momento de maior expansão da taxa de endividamento das famílias e marca também a viragem no sentido descendente da taxa de desemprego para valores próximos do chamado 'pleno emprego'. Esse período, analisado numa perspectiva trimestral, começou por registar uma descida do indicador de 6%, em 1998, para cerca de 4%, em 1999, estabilizando nesse valor (Gráfico 10).⁸

⁸ Os dados referentes aos anos de 1996 e 1997 mostram uma taxa de desemprego anual de 7,3 % e 6,2 % respectivamente. A diferença entre as metodologias de cálculo da taxa de desemprego entre os anos de 1996 e 1997 e os anos seguintes, levou-nos a excluí-los dos gráficos que se seguem. Essa diferença diz respeito à não inclusão, para efeitos de cálculo da população activa, dos indivíduos que, nas últimas quatro semanas, não tenham efectuado as diligências supracitadas no ponto 1. Consequentemente, para o mesmo período, a taxa de desemprego patente nas séries longas para a economia portuguesa do Banco de Portugal mostram, para o período em que ambas estão disponíveis, um valor superior ao da taxa de desemprego calculada pelo INE.

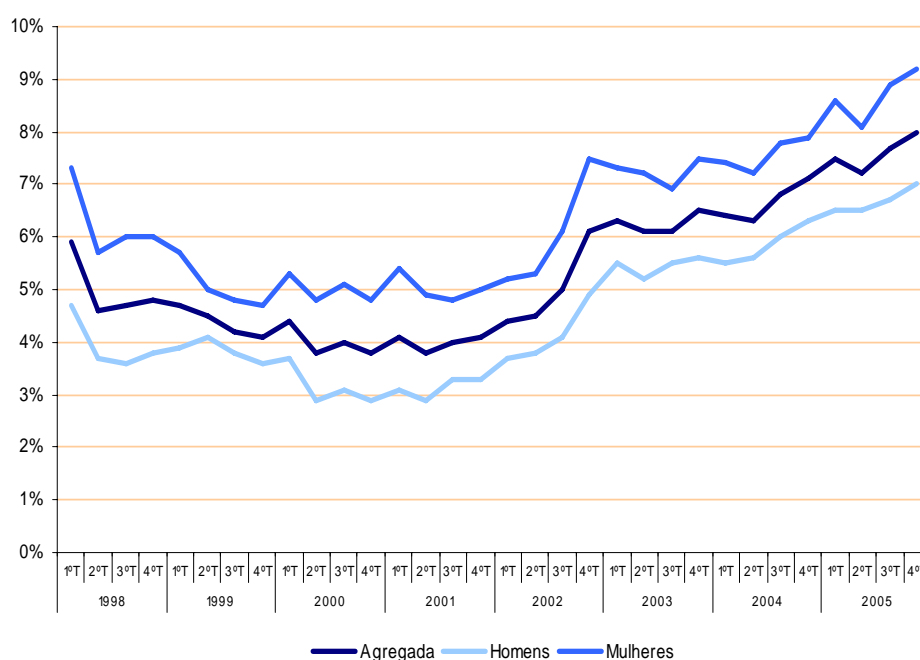
A partir do final de 2001, o indicador começou a subir e essa tendência tem-se vindo a confirmar ao longo dos últimos quatro anos. No final do primeiro semestre de 2005, a taxa de desemprego ultrapassava os 7%, valor que se aproxima dos valores registados há cerca de uma década (Gráfico 9).

Gráfico 10
Taxa de desemprego
1998- 2005



Quando se considera a *evolução da taxa de desemprego por sexo*, confirma-se aquela que é uma característica da economia portuguesa: a da maior vulnerabilidade das mulheres face ao desemprego. De facto, em todos os períodos observados, a taxa de desemprego das mulheres é superior à dos homens, não se vislumbrando sequer um esbatimento da tendência (Gráfico 11).

Gráfico 11
Taxa de desemprego por sexo
1998- 2005



Significativa é também a *análise regional* (por NUTSII) da evolução da taxa de desemprego.

Dado que em 2002 ocorreu uma redefinição das NUTSII, a análise será repartida em dois períodos: o primeiro, de 1998 a 2001; o segundo de 2002 a 2005.⁹

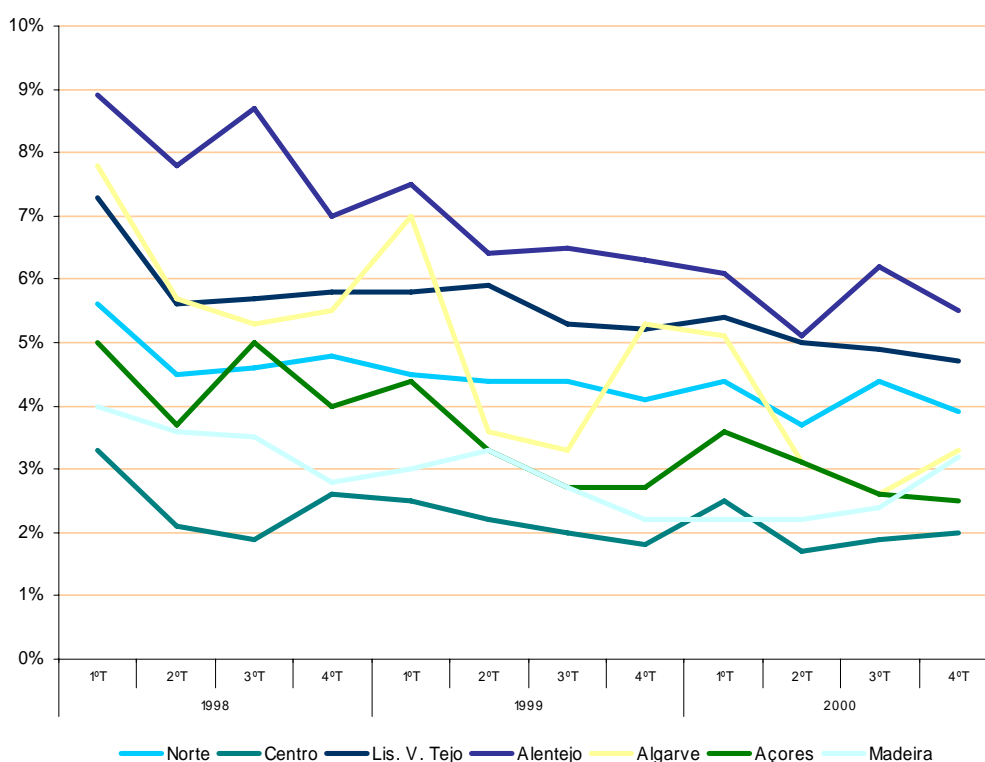
A taxa de desemprego para o primeiro período consta do Gráfico 12.

Como foi observado no Gráfico 10, a taxa de desemprego nacional converge no último trimestre de 2001 para perto dos 4%, como parece ser o caso da tendência agregada das várias taxas de desemprego regionais. No entanto, as diversas regiões demonstram ser estruturalmente diferentes no que toca à vulnerabilidade face ao desemprego. A região do Alentejo apresenta sistematicamente taxas de desemprego superiores à média nacional. Por outro lado, as Regiões Autónomas (Açores e

⁹ A redefinição das NUTSII implicou alterações sobretudo a nível da região de Lisboa. Assim, a actual região de Lisboa substitui a anterior região de Lisboa e Vale do Tejo e compreende as sub-regiões Grande Lisboa e Península de Setúbal. O concelho de Maфра deixou de pertencer à sub-região Oeste e integra a sub-região Grande Lisboa. A região Centro passou a incluir as sub-regiões Oeste e Médio Tejo, que pertenciam à anterior região de Lisboa e Vale do Tejo. Finalmente, a região Alentejo passou a integrar a sub-região Lezíria do Tejo, também da antiga região de Lisboa e Vale do Tejo.

Madeira), bem como o Centro, demonstram uma menor susceptibilidade face ao desemprego. Outro fenómeno a registar é a sazonalidade da taxa de desemprego, fenómeno especialmente visível na região do Algarve. A indústria do turismo leva a que a taxa de desemprego baixe sempre nos segundo e terceiro trimestres, registando os seus valores mais elevados precisamente nos trimestres relativos ao Outono e Inverno.

Gráfico 12
Taxa de desemprego por NUTII
1998- 2000

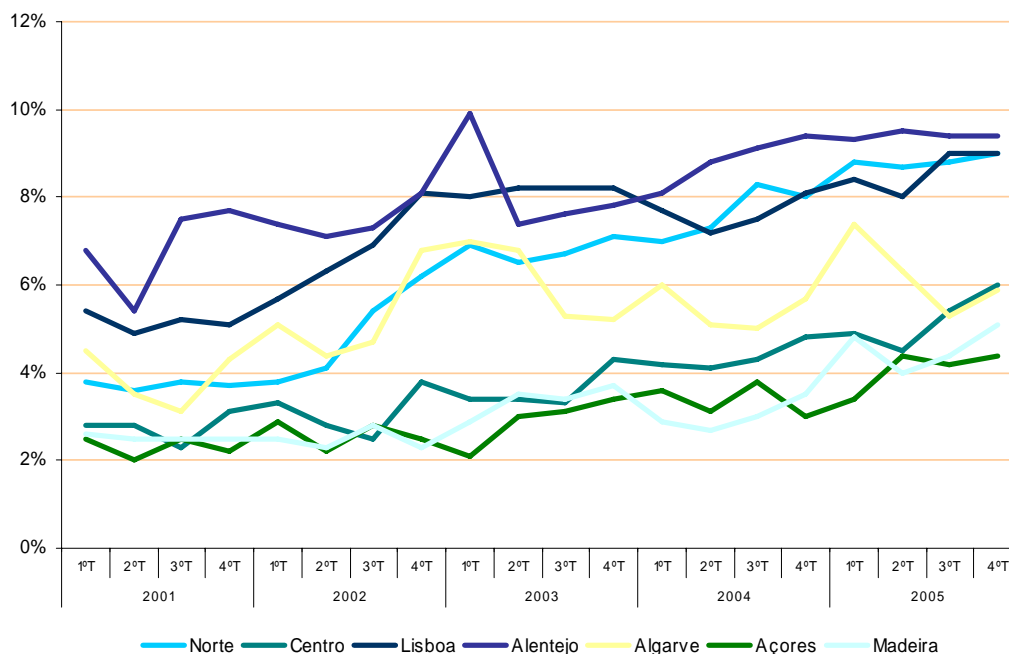


O percurso das taxas de desemprego regionais baseado na nova delimitação das regiões consta do Gráfico 5. A estrutura relativa das diferentes taxas de desemprego permanece estável face ao período anterior, com o Alentejo a continuar a destacar-se por altos níveis do indicador, enquanto as Regiões Autónomas continuam a registar a tendência inversa. De notar apenas a tendência de crescimento comparativamente superior da região Norte, registada a partir do terceiro trimestre de 2002.

Uma leitura imediata do Gráfico 13 levar-nos-ia a pensar que a taxa nacional de desemprego se situaria em torno dos 6%. Contudo, o maior peso populacional das

regiões de Lisboa e do Norte faz elevar o indicador para valores ligeiramente superiores a 7%.

Gráfico 13
Taxa de desemprego por NUTII
2001- 2005

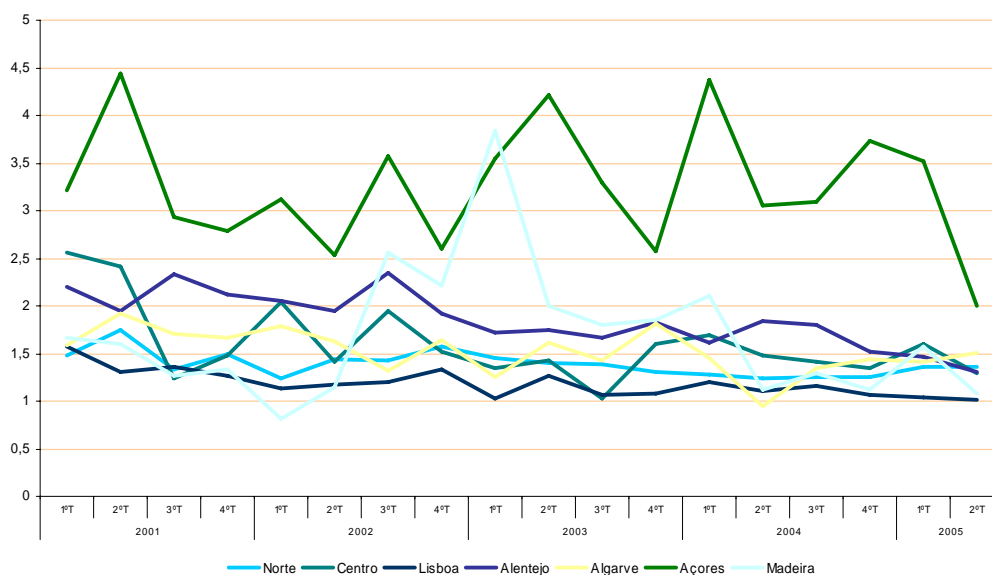


Significativa é também a análise da evolução, desde 2001, do *rácio das taxas de desemprego*, o qual corresponde à taxa de desemprego das mulheres a dividir pela taxa de desemprego dos homens, no caso calculado também por NUTSII.

Como se observa no Gráfico 14, a região dos Açores, de pendor mais rural, é a região em que esse rácio é maior. Para o segundo trimestre de 2005, o rácio apresenta um valor de 2, o que equivale a dizer que, nos Açores, a taxa de desemprego das mulheres é o dobro da dos homens. No Alentejo, outra região com uma forte componente rural, esse fenómeno também se observa ao longo do período, ainda de que uma forma mais mitigada, acabando mesmo por apresentar um valor semelhante ao de outras regiões no último período observado (segundo trimestre de 2005). Caracterizador desta dualidade entre o rural e o urbano é o rácio observado para a região de Lisboa, de todas as NUTSII, aquela que se apresenta como uma região marcadamente urbana. Este rácio tem-se aproximado da unidade, de tal modo que, no segundo trimestre de 2005, praticamente não existia diferença em termos de incidência relativa do desemprego entre homens e mulheres.

Regiões que não se conseguem definir segundo uma matriz tipicamente urbana ou rural, que englobam em si sub-regiões que se inserem nas duas tipologias, como é o caso da região Norte, donde fazem parte simultaneamente o Grande Porto e a região de Trás-os-Montes, apresentam rácios intermédios aos de Lisboa e dos Açores.

Gráfico 14
Rácio das taxas de desemprego por NUTII
2001-2ºTrim.2005

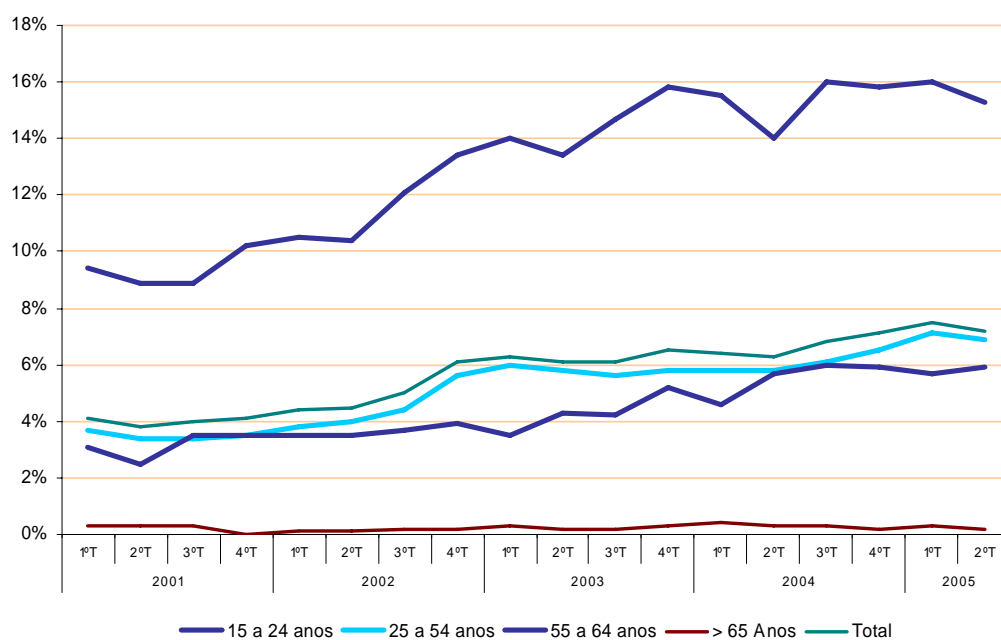


Outra perspectiva que importa considerar, no que se refere à taxa de desemprego, é a da sua desagregação *por faixa etária* (Gráfico 15).

Como se pode observar, são os jovens dos 15 aos 24 anos os mais atingidos pelo desemprego.

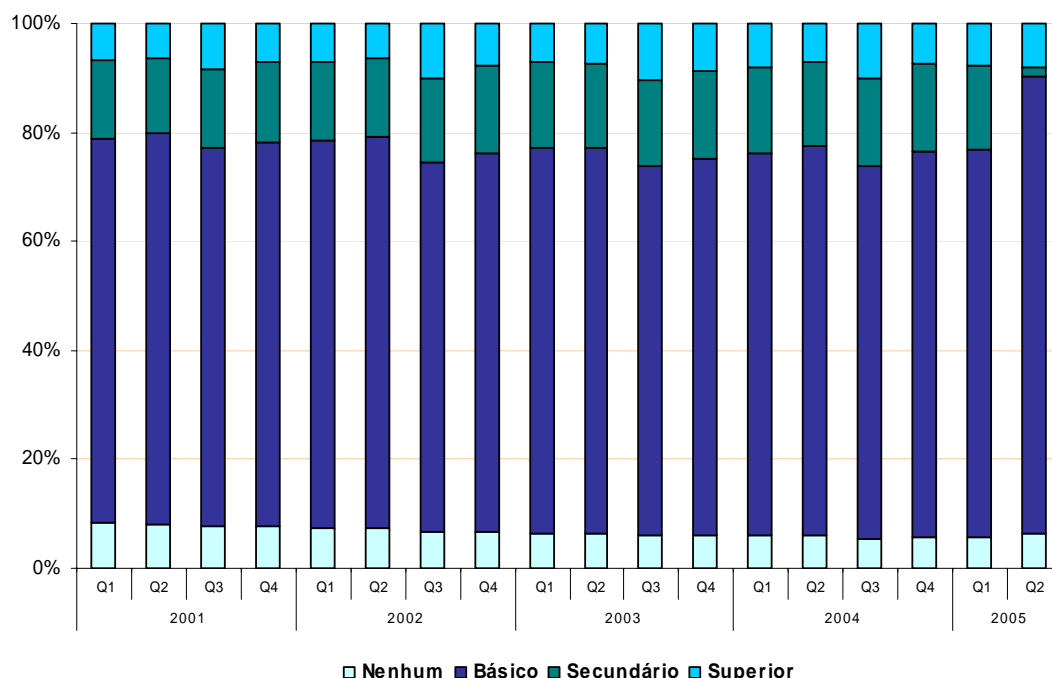
O desemprego afecta de forma residual os indivíduos com mais de 65 anos. Por sua vez, os indivíduos das faixas etárias dos 25 aos 54 e dos 55 aos 64 são atingidos de forma sensivelmente semelhante.

Gráfico 15
Taxa de desemprego por faixa etária
2001-2ºTrim.2005



No que diz respeito às *habilitações literárias*, são os indivíduos que apenas completaram o ensino básico que constituem a maior parte da população desempregada, como se pode observar no Gráfico 16. Em segundo lugar, aparecem os indivíduos que apenas completaram o ensino secundário. Os indivíduos sem nenhuma habilitações literárias têm um peso semelhante ao dos titulares de habilitações literárias de nível superior.

Gráfico 16
Proporção dos desempregados no total
por habilitações literárias
2001-2ºTrim.2005



4. Sobreendividamento: um novo risco da sociedade de consumo

O sobreendividamento ou insolvência dos consumidores, enquanto impossibilidade de estes fazerem face às obrigações financeiras por si assumidas, é um dos riscos emergentes da sociedade de consumo. Este risco é sobretudo o produto de uma relação que se estreitou de forma intensa nas últimas décadas: a *relação entre consumo e crédito*.

Como salientámos, o sobreendividamento surge precisamente quando ocorre uma alteração nos termos da relação, seja pela ocorrência de um acidente de vida como o desemprego, um divórcio ou uma doença, de que resulta a diminuição dos rendimentos (sobreendividamento passivo), seja por uma má gestão do orçamento familiar, que conduz a um consumo que em muito ultrapassa os rendimentos existentes (sobreendividamento activo).

Os riscos não se limitam, pois, apenas às hipóteses de grandes catástrofes induzidas pela tecnologia de que fala Ulrich Beck, quando afirma que vivemos hoje numa 'sociedade do risco' (Beck, 1992). O seu alcance excede as calamidades tecnológicas, abrangendo também aqueles riscos que ocorrem em esferas mais

limitadas e até mesmo os que afectam as pessoas apenas a título individual, como sucede, precisamente, com o sobreendividamento dos consumidores (Wilhelmsson, 2003).

Se durante muito tempo o risco de insolvência do consumidor era entendido como um risco estritamente privado, que deveria ser prevenido e tratado no âmbito da responsabilidade contratual, a verdade é que o alargamento do crédito a devedores de diferentes estratos sócio-económicos, o aperfeiçoamento dos direitos dos consumidores, a necessidade de prevenir o risco sistémico e de controlar a despesa pública nas áreas da justiça, do emprego, da habitação, do apoio social e da saúde tem levado os governos a chamar a si a regulação deste risco, publicizando-o (Frade, 2005).

Assim, é a partir deste entendimento do risco do sobreendividamento que têm sido definidas, em vários países, medidas preventivas como, por exemplo, serviços de aconselhamento dos consumidores, programas de literacia financeira e ficheiros de crédito.

Contudo, por se tratar de um risco, e como tal conter uma probabilidade objectiva de se concretizar, têm sido concebidos diversos sistemas para o seu tratamento, que oscilam entre uma solução judicial (insolvência ou plano judicial de pagamentos) e uma solução por via extrajudicial, através do recurso à mediação (plano voluntário de pagamentos).

Em geral, tanto as medidas de prevenção como os sistemas de tratamento do sobreendividamento pretendem controlar, *ex ante* ou *ex post*, os riscos envolvidos no endividamento e no recurso ao crédito, e minimizar os seus efeitos negativos económicos e sociais. O que está em causa não é eliminar o risco, mas aprender a geri-lo (Peretti-Watel, 2001). É que também aqui não se pode falar de 'risco zero', apenas de 'risco tolerável' (Frade, 2005).

Os consumidores que conseguem respeitar os compromissos assumidos e pagar regularmente as suas prestações, representam uma ampla maioria. Assim, de acordo com o Banco de Portugal, em 1999, 95% dos consumidores portugueses pagavam pontualmente os seus créditos.

Na verdade, por muito impressionante e grave, do ponto de vista individual ou social, que seja o problema do sobreendividamento dos consumidores, ele diz respeito a uma pequena minoria dos que têm dívidas de crédito (Marques e Frade, 2004).

Isto não significa que esses casos devam ser de todo ignorados. Trata-se muitas vezes de situações dramáticas em termos individuais que merecem a atenção das autoridades públicas, desde logo porque a suscitam junto dos organismos de apoio ao consumidor e da segurança social (Marques e Frade, 2001).

Note-se que o factor tempo é crucial num caso de insolvência, pois o seu decurso provoca o agravamento da situação patrimonial (mais prestações em atraso) e vai reduzindo as esperanças de reabilitação financeira do devedor (Marques e Frade, 2004).

Estudos anteriores mostraram que quase sempre se começa por deixar de pagar as pequenas dívidas (telefone fixo ou móvel, televisão por cabo, condomínio, cartão de crédito), antes de se deixar de pagar o automóvel e sobretudo a casa (Marques *et al.*, 2000). Serão raros os sobreendividados que deixam de pagar tudo em simultâneo. Esse pagamento selectivo conduz inevitavelmente ao avolumar dos juros de mora e levará, no limite, à interrupção de todos os pagamentos.

Neste escalão das dificuldades financeiras também se agudizam os problemas emocionais, familiares e laborais. Os indivíduos afectados por problemas financeiros graves vivem quase sempre momentos difíceis nas suas relações familiares e sociais e apresentam alterações no seu desempenho profissional. Por isso se diz que o sobreendividamento só de início se resume a uma questão puramente financeira, pois rapidamente se converte num drama familiar.

O sobreendividamento é a outra face da democratização do crédito, uma face adversa que pode surgir por diversos motivos e mesmo em conjuntura económica positiva. A dimensão e os contornos do problema em cada país dependem de diversas variáveis como a educação financeira, o sistema de segurança social e o comportamento do mercado de trabalho (Marques e Frade, 2004).

De entre todas as variáveis passíveis de influenciar o fenómeno do sobreendividamento, a evolução do mercado laboral, sobretudo do desemprego, apresenta-se como uma das mais relevantes. Como foi dito anteriormente, os rendimentos do trabalho constituem a principal fonte de financiamento das famílias, sendo, por isso, o elemento de referência para a realização das despesas. Assim, uma evolução desfavorável do mercado de emprego tenderá a gerar um agravamento da condição financeira dos consumidores, propiciando o aparecimento de situações de incumprimento e, no limite, de sobreendividamento.

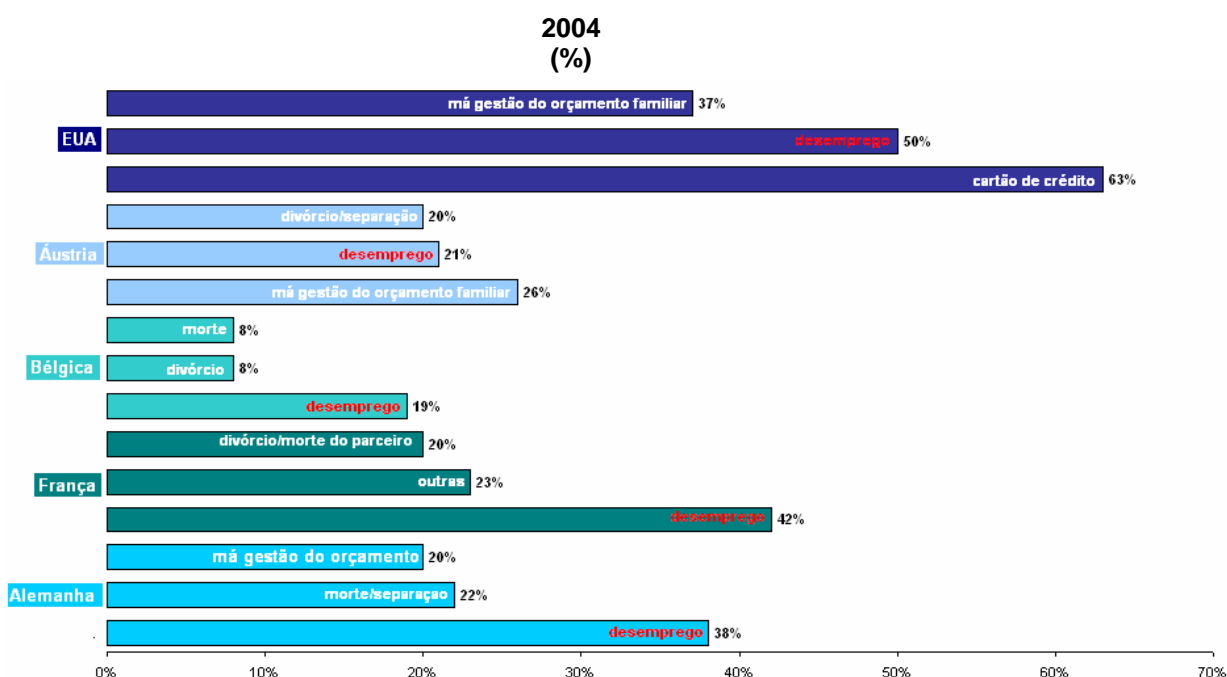
5. O desemprego na origem do sobreendividamento: uma hipótese de investigação aplicada ao caso português

A problemática do sobreendividamento tem gerado um volume crescente de estudos e reflexões críticas (Marques *et. al.*, 2000). Vários desses trabalhos têm procurado identificar os motivos que estão na origem da insolvência dos indivíduos, de

modo a criar uma base de conhecimento sólida que sustente a adopção de medidas regulatórias de prevenção e/ou tratamento eficazes.

Nestes estudos sobre as causas do sobreendividamento, o desemprego aparece como uma variável recorrente e em posição de destaque. Veja-se, por exemplo, o estudo internacional de Kusters, Paul e Stein (2004). Neste trabalho, os autores efectuaram uma análise comparativa das principais causas de sobreendividamento, contemplando cinco países diferentes: Alemanha, França, EUA, Bélgica e Áustria. Esta comparação resulta de informação recolhida através de diferentes iniciativas e por diferentes instituições. No Gráfico 17 sintetizam-se apenas as três causas identificadas pelos autores do estudo como as mais relevantes, em cada país, para o desencadear da situação de sobreendividamento. O desemprego surge como a primeira causa de sobreendividamento em França (42%), Alemanha (38%) e Bélgica (19%), e como a segunda causa nos EUA (50%) e na Áustria (21%).¹⁰ O divórcio, a morte do cônjuge, o recurso ao cartão de crédito e uma gestão financeira deficiente são outras causas salientes nos diversos países.

Gráfico 17
Principais causas de sobreendividamento – comparação internacional



¹⁰ O facto de o desemprego surgir como a segunda causa mais importante para a verificação de sobreendividamento com 50% de ocorrências fica a dever-se ao facto de o questionário utilizado admitir resposta múltipla. Assim, o uso de cartões de crédito é a causa mais frequente de sobreendividamento, com 63% de ocorrências.

Por sua vez, o *DTI Second Report*, de 2002, conduzido por uma *taskforce* do *Department of Trade and Industry*, para o Reino Unido, deixou bem explícita a ideia de que, apesar das baixas taxas de desemprego aí verificadas, o desemprego continua a liderar o leque de factores que suscitam as dificuldades financeiras das famílias.

No caso dos EUA, o relatório *Consumer Bankruptcy: causes and implications* (Visa, 1996), atestava que o desemprego constituía, a nível estadual, uma variável significativa. Também no seu livro *The Fragile Middle Class*, Sullivan, Warren e Westbrook (2000) destacam o peso significativo que as questões laborais, designadamente o desemprego e a despromoção laboral (*job skid*), adquirem na lista de razões que levam os consumidores norte-americanos a recorrer ao processo de falência.

Os dados do Banco de França relativamente aos processos de sobreendividamento apresentados perante as *Commissions de Surendettement*, em 2004, mostram que 31% desses processos têm na origem o factor desemprego, sendo esse o motivo mais importante (em segundo lugar na lista de motivos surge o divórcio, com 14,7%).

No mesmo sentido vão os dados periódicos apresentados pelo *Observatoire du Crédit et de l'Endettement* belga.¹¹

Tendo em conta a evolução recente da taxa de desemprego em Portugal e sabendo que a deterioração das condições laborais, combinada com um elevado rácio de endividamento, aumenta o risco de incumprimento e de sobreendividamento das famílias, torna-se pertinente analisar de que modo famílias portuguesas endividadas, afectadas pelo desemprego ou pela precarização das condições laborais, entram ou não em situação de insolvência.

¹¹ Cf. www.observatoire-credit.be

II PARTE

A RELAÇÃO ENTRE SOBREENDIVIDAMENTO E DESEMPREGO

O objectivo dos estudos empíricos apresentados nesta II Parte do Relatório de Investigação consiste, numa primeira aproximação, na análise da ligação entre desemprego e sobreendividamento, tentando estabelecer, dentro das limitações metodológicas que o mesmo comporta, uma relação de causalidade entre estes conceitos. Para além de permitir perceber se o desemprego se afigura como um factor de destaque na explicação do sobreendividamento em Portugal, procura-se, num segundo momento, identificar as condições do contexto psicossocial e económico que contribuem para o fortalecimento ou esbatimento dessa relação.

Do ponto de vista *metodológico*, este estudo reveste-se de um carácter exploratório e, como tal, pretende, em última análise, sugerir hipóteses de base para uma linha de investigação mais orientada. Trata-se de uma investigação de tipo não-experimental ou correlacional, na medida em que não há variação sistemática de factores experimentais nem controlo de factores classificatórios ou pseudofactores (Alferes, 1997, Campbell e Stanley, 1966; Cook e Campbell, 1979).

Do ponto de vista *epistemológico*, procurou-se fazer uma aproximação à concepção de John Stuart Mill, que considera três critérios para inferir causalidade: a causa deve preceder temporalmente o efeito, o efeito e a causa devem estar relacionados e devem ser afastadas outras explicações de causa-efeito. Em relação a este último critério, o autor propõe o método das variações concomitantes em que, por um lado, a causa deve estar presente se o efeito está presente e, por outro, o efeito deverá estar ausente se a causa está ausente (Cook e Campbell, 1979). Tendo esta postura teórica em mente, e na impossibilidade de se manipular sistematicamente a causa, ou seja, o desemprego, concebemos o estudo empírico através de duas vias paralelas, as quais, por motivos de organização, iremos apresentar neste Relatório de uma forma sequencial.

No Capítulo I, analisar-se-á os padrões de endividamento e a incidência do sobreendividamento numa amostra de desempregados. No Capítulo II, recorre-se a uma amostra de consumidores sobreendividados, com o intuito de identificar os problemas que estiveram na origem das dificuldades financeiras, dando especial destaque ao desemprego.

A população dos estudos empíricos, entendida como o conjunto de indivíduos (famílias ou outras organizações), acontecimentos ou outros objectos de estudo para os quais se pretende generalizar os resultados e conclusões (Groves *et al.*, 2004),

coincide, ao nível genérico, com a totalidade de consumidores portugueses. Contudo, a um nível mais restrito, podem-se considerar duas populações parcialmente sobreponíveis: uma população de desempregados e uma população de sobreendividados. Dada a impossibilidade técnica de obter informação sobre todos os elementos da população, procedeu-se à selecção de amostras.

Contudo, o processo de amostragem foi lanceado de obstáculos sucessivos que levou ao afastamento do alvo desejável do rigor metodológico exigido por este tipo de estudos, em que o objectivo é a generalização das conclusões para a população em causa. A inexistência ou difícil acesso a listas de registo de elementos da população (grelhas de amostragem), bem como limitações de tempo e recursos, não permitiram a realização de técnicas de amostragem probabilísticas em que os elementos da população têm uma probabilidade conhecida e superior a zero de vir a constituir a amostra. No entanto, situando na Perspectiva do Erro Total do Inquérito (Groves *et al.*, 2004), tentou-se, sempre que possível, minimizar as fontes de erro que poderiam contribuir para o enviesamento das conclusões deste estudo.

CAPÍTULO I – ESTUDO EMPÍRICO DOS DESEMPREGADOS FABRIS

1. Metodologia

Para a constituição da amostra de desempregados, optou-se por seleccionar, numa primeira fase, diferentes grupos (*clusters*) de desempregados. Dado ser um fenómeno transversal à população portuguesa, pensou-se em focar este estudo em desempregados de diferentes grupos sócio-económicos. Para o efeito, contactou-se o Centro de Emprego de Coimbra, com o intuito de conseguir detectar grupos de desempregados que pudessem apresentar dificuldades financeiras por esse facto. Contudo, dos registos do Centro de Emprego não constava informação financeira que permitisse essa identificação. Contactou-se também uma entidade de formação credenciada pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional, com o objectivo de seleccionar para o estudo jovens licenciados desempregados, com experiência profissional prévia e que pudessem ter dívidas de crédito. Dos 14 indivíduos cujos elementos foram facultados, não foi possível estabelecer esse contacto com 10, enquanto que os que foram contactados (4) não possuíam qualquer dívida de crédito.

Através de associações sindicais, procurou identificar-se dois *clusters* de desempregados: ex-operários fabris e professores sem colocação naquele ano lectivo.

No que diz respeito aos professores, só se conseguiu estabelecer contacto com um indivíduo, pelo que abandonámos esta estratégia.

Acabou por se seleccionar indústrias que tivessem passado recentemente por um processo de encerramento, tentando abranger áreas geográficas diversificadas, nomeadamente a zona Norte (Vila Nova de Gaia), Centro (Coimbra) e Lisboa (Odivelas). Quanto à empresa situada na região de Lisboa, não foi possível obter a informação necessária para a investigação em tempo útil, pelo que ficámos apenas com duas empresas, doravante referidas como Empresa A (Concelho de Vila Nova de Gaia) e Empresa B (Concelho de Coimbra).

Com o intuito de obter uma grelha de amostragem para a selecção dos elementos destas duas empresas que iriam ser entrevistados, tentou-se reconstruir as listas de trabalhadores a partir dos contactos que os delegados sindicais nos forneceram. Com base nesta lista inicial, procurou-se contactar telefonicamente todos os elementos que dela constavam, com vista a identificar aqueles que, no momento do encerramento da empresa, tinham dívidas de crédito. A lista foi sendo complementada com novos casos, indicados por outros trabalhadores que fomos contactando, num processo de amostragem por bola de neve. Nesta fase, o objectivo consistia em entrevistar todos os elementos que obedeciam ao critério ‘desempregado com créditos no momento do encerramento da empresa’.

No Quadro 1 apresentam-se, para cada empresa considerada, os efectivos de cada etapa, desde o número total de trabalhadores da empresa até ao número de entrevistas concretizadas. A comparação entre o número de trabalhadores e o número contido na grelha de amostragem dá uma ideia acerca do erro de cobertura para cada uma das empresas. Por sua vez, a comparação entre o número de elementos que respeitam o critério ‘desempregados com dívidas de crédito no momento do encerramento da empresa’ e o número real de entrevistados que constituem cada sub-amostra dá uma ideia acerca do erro de não resposta.

Quadro 1
Etapas na construção da amostra dos desempregados fabris
(n.º de trabalhadores)

	Empresa A	Empresa B
Total de trabalhadores da empresa	430	160
Lista inicial (delegado sindical)	5	32
Lista intermédia “bola de neve”	63	57
Lista final (inicial + “bola de neve”)	68	89
Trabalhadores contactados	56	61
Trabalhadores que obedeciam ao critério de selecção	37	27
Trabalhadores efectivamente entrevistados	26	20

Pode verificar-se que, na Empresa A, o rácio correspondente ao erro de cobertura (n.º total de trabalhadores da empresa / n.º de trabalhadores da lista final) é de 15,8%, enquanto na Empresa B é de 55,6%, denotando, principalmente na Empresa A, um erro de cobertura bastante elevado. A taxa de resposta, isto é, o rácio entre o n.º de trabalhadores que obedeciam ao critério de selecção / n.º de trabalhadores efectivamente entrevistados é de 70,2% para a Empresa A e de 74,1% para a Empresa B. Trata-se de valores bastante satisfatórios, tendo em conta que apenas seis ex-trabalhadores da Empresa A e três da Empresa B se recusaram a conceder a entrevista. Os restantes (sete e quatro, respectivamente), apesar de terem aceite participar no estudo, após várias tentativas de marcação da mesma acabaram por manifestar indisponibilidade para a realização da entrevista.

2. Breve caracterização das Empresas A e B e dos respectivos inquiridos

2.1 As Empresas

A *Empresa A* era uma empresa do sector das confecções que estava instalada no concelho de Vila Nova de Gaia. Pertencia a uma multinacional e empregava 430 trabalhadores, maioritariamente do sexo feminino. À data do seu encerramento, que ocorreu em finais de Janeiro de 2004, estava a poucos meses de completar 30 anos de actividade em Portugal.

Na origem desse encerramento esteve uma decisão de reestruturação da actividade por parte do grupo económico em que aquela unidade estava inserida e que

implicou a deslocalização da empresa portuguesa para um país do leste europeu. De acordo com os testemunhos das ex-operárias por entrevistadas, a decisão da administração foi inesperada, na medida em que a empresa possuía uma carteira de encomendas estável.

A contrastar com a pontualidade no pagamento dos salários verificado ao longo de toda a vida da empresa, verificou-se um atraso no pagamento de metade da remuneração do mês de Dezembro de 2003 e da totalidade da de Janeiro de 2004. No entanto, uma combinação de esforços entre os sindicatos, a autarquia e os serviços do Ministério do Trabalho permitiram que o subsídio de desemprego fosse activado rapidamente. Assim, em meados de Março de 2004, a maioria das trabalhadoras começou a recebê-lo.

As 26 entrevistas foram realizadas entre Novembro de 2004 e Fevereiro de 2005. Nessa altura, as operárias desempregadas continuavam sem receber os salários em atraso e a indemnização compensatória (cf. guião de entrevista no Anexo II, Guião II-1).

A *Empresa B* exercia a sua actividade no sector alimentar e situava-se no concelho de Coimbra. À data do encerramento, ocorrido em Março de 2001, a empresa contava com 160 trabalhadores, na sua maioria mulheres. Tratava-se de um importante empregador e de uma das empresas mais antigas da zona, tendo começado como um negócio familiar no início dos anos 50, do séc. XX. Na década de 80 fora adquirida por um grande grupo agro-alimentar nacional.

À semelhança do sucedido com a Empresa A, também aqui foi uma decisão de deslocalização da unidade industrial que determinou o encerramento da empresa. Essa deslocalização teve lugar, contudo, dentro do território português, com a mudança da produção de Coimbra para Lisboa.

O encerramento foi antecipado aos trabalhadores e decorreu de forma menos inesperada e mais pacífica do que sucedeu no caso anterior. Os trabalhadores receberam as remunerações pontualmente até ao final, assim como a indemnização compensatória devida.

Mais uma vez o papel activo e concertado dos sindicatos, da autarquia e dos serviços da segurança social permitiu que o subsídio de desemprego fosse pago logo a partir de Abril de 2001. Deste modo, não houve nenhuma interrupção na obtenção de rendimento por parte dos operários.

As 20 entrevistas a ex-trabalhadores da empresa foram realizadas entre Outubro de 2004 e Janeiro de 2005 (cf. guião de entrevista no Anexo II, Guião II-1).

2.2. Perfil dos inquiridos das Empresas A e B

Para melhor compreender os resultados extraídos do estudo empírico efectuado junto dos inquiridos das Empresas A e B, importa traçar o perfil genérico dessa amostra.

2.2.1 Empresa A

Na Empresa A, foram realizadas 26 entrevistas, sendo que todos os inquiridos são do sexo feminino.

Quanto à *idade*, constata-se que mais de metade das inquiridas se situa no escalão dos 30 aos 39 anos (14 inquiridas), seguindo-se o escalão dos 40 aos 49 anos (8 inquiridas). Ainda que de forma pouco significativa, estão ainda representados os escalões dos 20 aos 29 anos (3 inquiridas) e dos 50 aos 59 anos (uma inquirida).

No que diz respeito ao *estado civil*, predominam as mulheres casadas (21 inquiridas), contra somente três divorciadas/separadas e duas solteiras.

O baixo *nível de escolaridade* é uma característica comum às várias entrevistadas. Com efeito, saliente-se que apenas quatro, num conjunto de 26 frequentaram o 3º Ciclo do Ensino Básico (CEB) e destas só duas o chegaram a concluir. Quanto às restantes 22 inquiridas, a distribuição pelos dois ciclos de ensino imediatamente inferiores faz-se da seguinte forma: dez completaram o 1º CEB (antiga 4ª classe) e doze frequentaram o 2º CEB (5º e 6º ano), mas destas, só nove o finalizaram.

Relativamente às *categorias profissionais exercidas na Empresa A*, verifica-se que apenas uma pequena parte das entrevistadas (5 inquiridas) ocupava posições de supervisão, na qualidade de *chefes de linha*. As restantes operárias desempenhavam funções diversas como as de *costureira especializada* (12 inquiridas), *revisora* (4 inquiridas), *brunideira* (4 inquiridas) e *controladora de qualidade* (uma inquirida).

No que diz respeito à *condição actual perante o trabalho*, sublinhe-se que, à data da realização das entrevistas, todas as ex-operárias se encontravam desempregadas e a beneficiar do subsídio de desemprego. Não obstante o conhecimento da ilegalidade em que incorriam, quatro mulheres conciliavam o benefício desta prestação social com uma actividade remunerada, no âmbito do mercado de trabalho informal. A realização destes ‘biscates’ (limpezas, guarda de crianças e costura) era claramente assumida como uma estratégia para aumentar o rendimento mensal.

Considerando o *rendimento líquido mensal actual do agregado familiar* das entrevistadas, na maioria dos casos (17 inquiridas), os rendimentos oscilam entre os 501 e os 1.000 euros. Seguem-se os casos em que os rendimentos variam entre os 1.001 e os 1.500 euros (7 inquiridas). Somente num caso se encontrou um rendimento

mensal superior a 1500 euros, bem como um único caso em que o rendimento era inferior a 500 euros. Trata-se dos casos das Entrevistadas 16 e 2, respectivamente.

A excepcionalidade do primeiro caso justifica-se, por um lado, pelo facto de se tratar de uma ex-operária que, exercendo a posição de *chefe de linha*, auferia, mesmo quando comparado com outras chefes de linha, uma remuneração mais elevada (1.100€ contra uma média de 400€), o que faz com que o seu subsídio de desemprego seja igualmente superior à média (900€ contra uma média de 365€); por outro lado, por o cônjuge trabalhar por conta própria, auferindo um rendimento mensal também mais elevado do que a média dos cônjuges das restantes entrevistadas (1.000€).

A particularidade do segundo caso advém do facto de o subsídio de desemprego da ex-operária ser a única fonte de rendimento do agregado familiar, já que o cônjuge está igualmente desempregado, mas não beneficia do subsídio de desemprego.

No Anexo I, o Quadro I-1 constitui a síntese do perfil aqui traçado para as inquiridas da Empresa A.

2.2.2 Empresa B

Na Empresa B, foram efectuadas 20 entrevistas. Dessas entrevistas, catorze foram realizadas a mulheres e as restantes a homens. Verifica-se que, não obstante a predominância do sexo feminino, esta amostra, contrariamente à da Empresa A, contempla elementos do sexo masculino.

No que diz respeito à *idade*, as diferenças relativamente ao grupo da Empresa A são igualmente evidentes. Se naquele o escalão etário proeminente era o dos 30 aos 39 anos, no âmbito deste grupo não há nenhum indivíduo cuja idade se situe dentro de tais parâmetros. A distribuição etária dos inquiridos desta Empresa apresenta-se da seguinte forma: 13 têm idades que se situam entre os 40 e os 49 anos e sete têm idades que se situam entre os 50 e os 59 anos. Quanto ao *estado civil*, à semelhança do que acontece com a amostra anterior, verifica-se a predominância dos indivíduos casados. Só dois inquiridos possuem um estado civil diferente. Trata-se de duas mulheres, em que uma é viúva e a outra está separada.

Relativamente ao *nível de escolaridade*, há a salientar que os níveis são ainda mais baixos do que os verificados no caso da Empresa A (o que não deixa de estar em consonância com o perfil etário). Com efeito, se no âmbito dessa primeira amostra, a frequência de graus de ensino acima do 1º CEB era uma realidade para mais de metade dos inquiridos, neste caso, num conjunto de 20 inquiridos, apenas quatro foram além do 1º CEB, tendo completado o ciclo de ensino imediatamente a seguir.

No que diz respeito às *categorias profissionais exercidas na Empresa B*, verifica-se que, dos 20 inquiridos, apenas três indivíduos detinham posições de

supervisão, na qualidade de *chefes de linha*. Os restantes inquiridos desempenhavam funções diversas como as de *empacotador* (onze inquiridos), *forneiro* (três inquiridos), *maquinista* (um inquirido), *mecânico* (um inquirido) e *revisor* (um inquirido). Sublinhe-se que a distribuição destas categorias por homens e mulheres segue a tradicional divisão sexual do trabalho. Assim, se por um lado, *empacotador* e *revisor* são funções ocupadas exclusivamente por mulheres, por outro, *forneiro*, *maquinista* e *mecânico* são funções desempenhadas exclusivamente pelo sexo masculino.

À data da realização das entrevistas, volvidos que estavam mais de três anos desde o encerramento da fábrica, a maioria dos ex-operários encontrava-se ainda em situação de desemprego. Dos 20 inquiridos, apenas seis estavam empregados.

Entre aqueles cuja *condição actual perante o trabalho* é a de desempregado, interessa destacar que nem todos se encontravam a beneficiar de uma qualquer prestação social do Estado. Com efeito, findo o direito ao subsídio de desemprego (SD), apenas oito dos 14 indivíduos desempregados estavam a usufruir do subsídio social de desemprego (SSD).¹²

Entre aqueles cuja *condição actual perante o trabalho* é a de empregado (seis inquiridos), a actividade mais comum, no caso das mulheres, é a de empregada doméstica (três inquiridas), sendo que uma trabalha como empregada de armazém. Quanto aos homens, as profissões actualmente exercidas são as de empregado de armazém (um inquirido) e de distribuidor (um inquirido).

A realização de actividades no âmbito do mercado de trabalho informal (os chamados 'biscates') é uma realidade para metade dos inquiridos, em particular para os que se encontram desempregados sem o benefício do subsídio social de desemprego. O tipo de actividade desempenhada parece reproduzir, uma vez mais, a divisão sexual do trabalho. Assim, enquanto as mulheres efectuam limpezas em casas ou estabelecimentos de terceiros, os homens dedicam-se às pequenas tarefas que

¹² O subsídio de desemprego e o subsídio social de desemprego são duas das três prestações de desemprego, de acordo com o art. 11º/1, do Decreto-Lei 199/99, de 14 de Abril.

O subsídio de desemprego constitui uma prestação contributiva substitutiva de rendimentos de trabalho, enquanto o subsídio social de desemprego tem um carácter assistencialista, pelo que a sua concessão está sujeita a condição de recursos, de acordo com o estabelecido no n.º 2 do art. 18º do mesmo diploma. Assim, estão excluídos do benefício do subsídio social de desemprego os indivíduos cujo agregado obtenha remunerações ilíquidas que excedam, por elemento do agregado, 80% da remuneração mínima prevista por lei para a generalidade dos trabalhadores. A sua concessão está ainda sujeita à não elegibilidade do indivíduo para atribuição de subsídio de desemprego.

vão surgindo. São referidas actividades como as de servente de pedreiro, sucateiro e de ajudante de agente funerário.

Considerando o *rendimento líquido mensal actual do agregado familiar* dos entrevistados, verifica-se que, em mais de metade dos casos (11 inquiridos em 20), os rendimentos oscilam entre os 501 e os 1.000 euros. Seguem-se os rendimentos entre os 1.001 e os 1.500 euros (8 inquiridos). Regista-se um único caso de uma entrevistada com rendimentos abaixo dos 500 euros, que se deve ao facto de se tratar de uma pessoa viúva, cuja única fonte de rendimento é o subsídio social de desemprego.

No Anexo I, o Quadro I-2 contém, em síntese, o perfil sócio-demográfico dos inquiridos da Empresa B.

3. Consumo, poupança e endividamento antes do desemprego

3.1. Gestão estratégica de um rendimento escasso

A análise do perfil sócio-económico dos desempregados fabris entrevistados faz sobressair uma característica marcante e comum a quase todos: a do nível salarial pouco elevado ao longo de toda a sua vida laboral.

Com efeito, no momento em que ocorreu o desemprego, os rendimentos auferidos pelos trabalhadores das unidades fabris consideradas oscilava entre os 350-400 € (operários em geral) e 600-700€ (operários com funções de supervisão). Este baixo nível retributivo não era sequer compensado com os salários do outro membro do casal, na medida em que o seu valor era quase sempre equiparado.

Sublinhe-se, contudo, que estes valores se referem exclusivamente à retribuição de base líquida. De facto, nos casos analisados, a realização de horas de trabalho suplementar constituía uma prática regular, o que tornava a correspondente retribuição um montante quase tão previsível e constante como a própria retribuição de base.

Os salários tradicionalmente baixos obrigaram os indivíduos a exercer, desde sempre, um controlo estratégico dos consumos presentes e futuros. A gestão do orçamento familiar deste grupo orientou-se segundo duas lógicas interdependentes e sequenciais: uma, de curto prazo, baseada na adopção de *hábitos de consumo bastante regrados e pouco diversificados*; uma, de médio/longo prazo, traduzida na concretização de uma *poupança sistemática*.

Este comportamento tende a constituir-se como uma réplica actualizada dos hábitos que marcaram as famílias de origem, também elas detentoras de rendimentos reduzidos. Para a maioria dos inquiridos, a necessidade de uma gestão cuidadosa e planeada começou muito cedo. Com efeito, sendo na sua maioria filhos de operários e

de trabalhadores rurais, estes indivíduos foram confrontados precocemente com situações de debilidade financeira, as mesmas que acabariam por levar à sua inserção prematura no mercado laboral. Muitos aprenderam com os progenitores, e muito particularmente com as mães, a viver com poucos meios e a valorizar a poupança.

“Eu tenho por norma fazer [planos de compras]. Por acaso, já tinha essa norma, talvez porque quando era mais nova, a minha mãe dava-me o dinheiro e dizia assim: ‘Tens aqui tanto, só podes comprar até este dinheiro’. Talvez por isso, por ter sido habituada nesse ritmo, eu hoje tenha esse ritmo também.” (Entrevista 8, Empresa A)

Apesar da evidente melhoria da sua qualidade de vida relativamente aos pais, é importante ter em conta que, ao aumento proporcional do seu rendimento, quando comparado com o dos seus ascendentes, correspondeu também um crescimento das despesas em bens e serviços, derivado de uma modernização dos hábitos de consumo da sociedade portuguesa nas últimas décadas.

A restrição financeira, o contexto sócio-cultural e um sistema de valores conservador propiciaram uma forte disciplina financeira. É neste sentido que, quando questionados sobre as alterações nos hábitos de consumo decorrentes da perda de emprego, muitos deixam claro que já não viviam desafogadamente quando trabalhavam.

“Eu não ganhava muito e ele também não ganha quase nenhum – o ordenado dele não chega a 100 contos. Quer dizer, não era muito mas dava para a gente viver a nossa vida. Nunca fomos pessoas de viver muito às largas, a gente vivia com aquilo que tinha. Nessa altura já nos fartávamos de esticar.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Nós sempre fizemos restrições e poupámos sempre.” (Entrevista 42, Empresa B)

3.1.1 Padrões de consumo moderados

Os estilos de vida e os padrões de consumo dos operários inquiridos são manifestamente menos intensos, diversificados e complexos do que os prosseguidos pela maioria dos entrevistados da DECO.

Observa-se uma evidente sobrevalorização dos chamados consumos de primeira ordem, associados, como se sabe, às necessidades fisiológicas (alimentação, abrigo, segurança), em detrimento dos consumos de segunda ordem, onde se contam, entre outras, as práticas de cultura e lazer. Essa realidade fica a dever-se à prévia socialização para a contenção dos gastos, de que se deu conta anteriormente, mas também a um relativo afastamento dos grandes pólos comerciais e, portanto, a uma

influência menos notória do seu poder atractivo. A isso acresce a menor premência em possuir determinados tipos de bens e serviços, na medida em que estes não estão em linha (pelo menos por enquanto) com o seu nível sócio-cultural.

Os espaços e os tempos de aquisição

Diversas descrições sobre a forma como, ainda antes da perda do emprego, eram realizadas as compras correntes (essencialmente bens alimentares, produtos de higiene e limpeza, e vestuário e calçado), mostram como, de um modo geral, estes actores eram bastante rigorosos e selectivos nas opções de consumo, direccionando as suas aquisições para determinados espaços e momentos.

Assim, denota-se uma preferência por determinado tipo de estabelecimentos comerciais onde se praticam preços mais apetecíveis (lojas de desconto e similares), aliada à preocupação em aproveitar promoções e saldos. Determinadas compras eram reservadas para os períodos festivos (Natal, por exemplo) ou para a altura do recebimento dos subsídios laborais. Nalguns casos, estas aquisições excepcionais eram custeadas através da realização de horas de trabalho suplementar.

“Como quase sempre as coisas subiam no princípio do ano, eu costumava usar o subsídio de Natal para aproveitar as promoções. Tinha uma colega que também fazia isso e avisava-me: ‘Olha há promoções, queres ir ao LIDL?’ ” (Entrevista 13, Empresa A)

“Quando estava a trabalhar, às vezes comprava mais porque as coisas estavam baratas. Em vez de comprarmos dois ou três, comprávamos mais quatro.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Na roupa também era tudo muito organizado. Em Janeiro havia os saldos e a gente aproveitava. Com o dinheiro das horas extras, era como se esse dinheiro não fizesse parte do salário. ‘Olha, tu precisas de um casaco, precisas de umas botas, tu precisas de uma capa de chuva, vamos aos saldos’ ”. (Entrevista 13, Empresa A)

“[Antes do desemprego], já não lhes podia dar muita coisa..., em calçado e roupas que eles gostavam. Tinham que se ver com aquilo que tinham porque eu não conseguia.” (Entrevista 39, Empresa B)

“Quer dizer, [vestuário] também não comprava muito, mas na época dos saldos, comprava sempre qualquer coisa.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Se queria um fato de treino, mas naquele mês já não dava, então esperava pelo outro, porque sabia que se fizesse umas horas a mais já dava para pagar. Aquelas

horinhas eram para o meu fato de treino. Era assim, tinha que controlar assim as coisas.” (Entrevista 23, Empresa A)

Isto não significa, no entanto, que alguns dos entrevistados não valorizassem e adquirissem mais intensamente certos bens, sobretudo vestuário e calçado, mesmo de marcas conceituadas. A aquisição de ‘roupa de marca’, embora sujeita a determinados limites, era uma prática característica de algumas mães que procuravam, sempre que possível, responder aos desejos próprios ou dos filhos. Interessante é notar como, na tentativa de conciliar as solicitações dos jovens com uma escassa disponibilidade financeira, delineavam determinadas táticas de gestão que passavam, por exemplo, pela aquisição destes produtos apenas em épocas de saldos ou em lojas onde sabiam ser-lhes concedidas facilidades de pagamento, através de prestações sem juros.

“Quando trabalhava na fábrica, tinha sempre que comprar uma peça de roupa para mim e para a minha filha, e agora nada... Nem que fosse uns sapatos, ou umas calças, ou uma camisola, tanto comprava para mim como comprava para ela.” (Entrevista 21, Empresa A)

“Eu sou uma maluca por chinelos e aí tive mesmo que cortar. Mesmo em relação a coisas para vestir já não é aquilo que era. Eu era capaz de todos os meses comprar umas calças e uma camisola, agora não.” (Entrevista 23, Empresa A)

“Procurava comprar coisas que eles gostassem mas que precisassem. De marca costumava comprar mesmo aquilo que eu achava que eles precisavam e com que eles se sentiam contentes. Se ela me pede uma pasta da Nike eu digo ‘Calma, vamos ver se dá’. Nunca tive ideias de utilizar cartões de crédito para andar a comprar coisas de marca.” (Entrevista 16, Empresa A)

“Coisas de marca, antes também não era tanto como ele queria, mas quando podia, prontos, comprava. Costumava aproveitar os saldos para isso.” (Entrevista 20, Empresa A)

“Eu não era pessoa de comprar muitas marcas para os meus filhos. Só comprava marcas porque ia a uma loja que me facilitava. Comprava e pagava um X por mês. Mas eu também só comprava aquilo que achava que podia.” (Entrevista 24, Empresa A)

As práticas de lazer

No que diz respeito aos hábitos de lazer, como idas a restaurantes, passeios ao fim-de-semana ou férias fora de casa, o que se constata dos discursos produzidos é a pouca frequência destes consumos já antes do desemprego. A estratégia dominante

sempre foi a afectar a maior fatia do rendimento disponível à aquisição de bens essenciais e serviços básicos.

“Já não fazíamos férias, já não dava para isso. O comer fora íamos de vez em quando, fazíamos certas coisinhas que não fazemos agora. (...) Com um apartamento e um carro para pagar e com um filho para criar, já fazia um bocadinho de restrições, porque os ordenados eram baixos.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Na altura em que eu trabalhava também era tudo à rasca, porque eram muitas despesas e não se ganhava muito (...). Era tudo muito controlado, muito apertadinho... Nessa altura a gente também não gastava dinheiro para ir a lado nenhum, assim nada em especial.” (Entrevista 18, Empresa A)

“Nós fazíamos uma vidinha poupada, nunca fazíamos férias nem nada, porque não dava. Íamos vivendo conforme a gente podia.” (Entrevista 12, Empresa A)

“Nunca fui de ir passar férias. Estou habituada a fazer a vida assim. E por isso é que, agora no desemprego, ultrapassamos as coisas mais ou menos.” (Entrevista 30, Empresa B)

“Nunca tive o hábito de ir comer fora. Era mais assim quando fazia anos de casada. Era mesmo muito raro ir.” (Entrevista 20, Empresa A)

“Jantar fora, já não o fazia antes. (...) E nunca passei férias, com a idade que tenho. (...) Ir uma semana ou 15 dias, nunca fui para lado nenhum.” (Entrevista 27, Empresa B)

“Raramente íamos comer fora. Não, nem nunca íamos para lado nenhum. É que havia outras despesas: para se pagar a casa, para se ter os filhos mais ou menos bem vestidos, para se dar uma alimentação razoável, não sobrava dinheiro para ir comer fora ou para fazer férias.” (Entrevista 16, Empresa A)

“A vida em si, para nós comermos, já era muito cara, não trazíamos nada e era logo um dinheirão. Não dava para quase nada. Ainda se comêssemos todos os dias bifos, todos os dias camarão, mas não, era mesmo só coisas simples: fruta, pão...” (Entrevista 23, Empresa A)

“Nós já não éramos muito de ir para o centro comercial ver isto e comprar aquilo. Ir lanchar fora também era raro, lanchávamos em casa que ficava mais barato.” (Entrevista 25, Empresa A)

Num panorama onde passear e ir de férias não são, definitivamente, práticas comuns, o caso da Entrevistada 8, da Empresa A, afigura-se como excepcional.

“Muitas vezes íamos de fim-de-semana, coisa que agora não temos ido. Éramos capazes de, de três em três meses, ir passar um fim-de-semana fora. Quando o meu marido se sentia mais cansado, fazíamos isso para ele descansar a cabeça.” (Entrevista 8, Empresa A)

Para além de pouco frequentes, as práticas de lazer eram também relativamente pouco ambiciosas, sobretudo se comparadas com as de alguns entrevistados da DECO (férias na neve, aulas de golfe e de ténis, refeições fora de casa regulares, etc.). No caso dos operários, a possibilidade de ir de férias implicava quase sempre uma cuidada ponderação dos custos. É nesse sentido, por exemplo, que a Entrevistada 10 da Empresa A tinha por hábito partilhar as férias no Algarve com os sogros e que os Entrevistados 22 da Empresa A e 46 da Empresa B optavam pelo parque de campismo. A simplicidade dos hábitos de lazer é igualmente ilustrada pelos relatos das Entrevistadas 14 e 25 da Empresa A: a ida a Lisboa uma vez por ano, com a permanência de um ou dois dias, aparece como o acontecimento mais emblemático e mais aguardado pela família.

“Íamos às vezes até ao Algarve, mas não íamos sozinhos, íamos sempre com os pais do meu homem ou com as minhas cunhadas. A gente juntava-se e não pagava tanto.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Normalmente quando íamos à praia e não queríamos ir carregados com o almoço, almoçava-se por lá. Mas [almoçar fora] era só mesmo nessas ocasiões.” (Entrevista 44, Empresa B)

“Fazia férias todos os anos. Íamos para o campismo, que era mais barato. Bem bom! Que saudades...” (Entrevista 22, Empresa A)

“Nas férias costumávamos ir para a Tocha, para o parque de campismo, geralmente 15 dias.” (Entrevista 46, Empresa B)

“Uma vez por ano éramos capazes de dar uma voltinha mais longe. Íamos até Lisboa, dávamos assim um passeio mais alargado nas férias. Ficávamos um dia ou dois fora, mas era tudo muito restrito.” (Entrevista 14, Empresa A)

“A gente ganhava pouco e o dinheiro nunca chegava para a gente ir de férias. Por isso íamos a Lisboa, uma vez por ano, ver o Benfica. Ficávamos lá uma noite e no dia seguinte voltávamos. Desde que a gente casou, a gente tem ido sempre. Este ano íamos, só que não dá. Quer dizer, dar, dava, mas lá está, ficávamos com os bolsos vazios. Então ele [marido] foi sozinho. Foi e veio no mesmo dia.” (Entrevista 25, Empresa A)

A simplicidade das práticas de lazer transparece também na forma como são vistas as ‘extravagâncias’, as quais, a maioria das vezes, se faziam à custa de um esforço adicional no trabalho.

“Antes a pessoa queria fazer uma *extravaganciazinha* quando o filho fazia anos ou a filha, e então aí fazia-se esta horinha ou aquela, ia-se juntando, ia-se pondo de lado. E quando fizessem anos, íamos fazer uma surpresazinha, um almocinho mais lindo, ou íamos a qualquer lado comer uma piza ou assim.” (Entrevista 13, Empresa A)

A prática de desporto, bem como o acesso à televisão por cabo e à Internet eram consumos muito raros entre o conjunto dos entrevistados e dos seus agregados familiares. Nos poucos casos detectados, a justificação estava quase sempre associada aos filhos.

O ‘mercado da fábrica’

Uma particularidade interessante sublinhada em algumas entrevistas da Empresa A diz respeito àquilo que se pode designar por ‘mercado da fábrica’, ou seja, pela existência, na empresa, de um espaço de troca alimentado pelos próprios trabalhadores, onde se transaccionava um pouco de tudo: alimentos, roupas, cosméticos e até ourivesaria. Este mercado paralelo, que funcionava há muito, constituía uma vantagem para quem comprava e vendia, vantagem que se perdeu com o desemprego. Isso agravou ainda mais a condição monetária destes indivíduos. Para quem vendia, o mercado da fábrica constituía um complemento financeiro do salário. Para quem comprava, significava o acesso a bens variados a preços mais favoráveis, com a possibilidade de obter facilidades no pagamento (crédito informal).

“Comprávamos de tudo lá na fábrica. Lá havia de tudo: couves, vagens, fruta, flores... Eram colegas que os pais tinham muitos quintais e elas levavam para vender. E era muito barato. Eu comia muita vagem, não sei se conhece, é o feijão verde, comprava lá aos quilos. Havia de tudo... E nós sentimos a falta, porque se agora vou comprar vagens, dou um euro e tal, enquanto lá eram 50 cêntimos um quilo. A roupa lá também era mais barata e tinha colegas que compravam a prestações. Eu nunca cheguei a comprar assim.” (Entrevista 23, Empresa A)

“A minha irmã tem um pequeno negócio, uma ourivesaria, e eu lá na fábrica tinha a vantagem de haver sempre aquela pessoa que me dizia: ‘olha, traz-me qualquer coisa’. De certa maneira vendia qualquer coisa e a minha irmã dava-me uma percentagem. Isso era uma ajuda, mas acabou.” (Entrevista 19, Empresa A)

3.1.2 A poupança como estratégia de gestão do risco

Entre a maioria dos operários, a sobrevalorização da poupança e a efectiva capacidade de concretizar afiguram-se como características marcantes, fortemente intrincadas no seu *sistema de valores*. Tendo em conta as tendências detectadas a este mesmo nível, entre o conjunto dos entrevistados da DECO, não pode deixar de se considerar como singular o facto de, à data da perda de emprego, praticamente todos os operários entrevistados disporem de poupanças a que recorreram para evitar a entrada em situação de sobreendividamento. Uma reflexão em torno desta *disposição para a poupança* ganha, pois, especial relevância.

A poupança possui um valor simbólico fundamental para estes indivíduos. A sua razão de ser já foi explicitada no início deste ponto, mas é importante sublinhar os seus objectivos ou finalidades que, embora distintos, são consonantes.

Em primeiro lugar, a poupança é feita com uma *‘motivação egoísta’*. Neste sentido, a poupança está associada à planificação de determinadas aquisições mais onerosas, como a casa ou o automóvel. Este factor combina-se naturalmente com a *aversão ao crédito* que predomina neste grupo de inquiridos, sobretudo no que diz respeito a aquisições de valor mais baixo, como o mobiliário e os electrodomésticos.

“Sempre tive só o crédito da casa, porque as outras coisas a gente compra e paga. Com os carros foi assim: a gente ia poupando e depois quando tinha o dinheiro comprava.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Toda a minha vida foi poupar, poupar para fazer esta casa, porque os ordenados eram baixos, não se tinha ajudas, não se tinha nada... Não havia nada como há hoje.” (Entrevista 27, Empresa B)

“Se a gente vai começar a gastar mais do que aquilo que tem, como é que vamos conseguir? Tenho medo! Podia até arriscar mais, mas tenho medo.” (Entrevista 29, Empresa B)

“Eu também nunca fui muito de créditos, a verdade é essa. Eu tenho um bocado de medo dos créditos, porque isto é tudo muito fácil, mas depois, na hora de pagar, é que é o problema.” (Entrevista 1, Empresa A)

“... não gosto do cartão de crédito porque gosto de saber o que tenho e de comprar e descontar. E aquilo só desconta passado não sei quanto tempo, e depois baralha-me as minhas contas e eu não gosto nada.” (Entrevista 16, Empresa A)

Em segundo lugar, a poupança desempenha, para os inquiridos, um papel *preventivo*, configurando-se como uma *estratégia de gestão do risco* associado à imprevisibilidade de ocorrência de acontecimentos nefastos. É o receio daquilo que de mais negativo o futuro pode reservar (uma doença ou uma situação de desemprego) que leva estes actores a encarar como natural e evidente a necessidade de economizar. Vários excertos de entrevista dão conta de como a prática reiterada de aforro aparece ligada a sentimentos de segurança e de controlo.

“Por norma, pensámos sempre ter a nossa verbazinha de lado para alguma coisa que acontecesse. Por exemplo, neste momento, a saúde do meu marido não é muito má, mas também não é muito boa. Se ele cair numa cama, que oxalá isso não aconteça, eu não tenho onde recorrer. E é nisso que nós pensamos.” (Entrevista 8, Empresa A)

“Há pessoas que gastam até ao último tostão, mas nós temos muito medo do dia de amanhã. O que já vivemos nós sabemos já como o vivemos, mas o que está para vir nunca ninguém sabe. (...) se tenho dois, vou gastar só um porque pode vir uma doença, pode vir uma fatalidade como o desemprego, que é o prato do dia hoje, e se houver uns tostõezitos para tapar um buraco que haja... é bom.” (Entrevista 27, Empresa B)

“Posso dizer que tinha um pequeno pé-de-meia para uma situação de doença ou de não poder trabalhar.” (Entrevista 19, Empresa A)

“Uma pessoa evita fazer certos gastos porque tem que poupar ao máximo por causa do dia de amanhã.” (Entrevista 13, Empresa A)

“É um pânico ter que recorrer a poupanças. Até tenho algum dinheiro de lado, mas poderei ficar sem ele, e isso eu não quero porque aquilo é sempre uma segurança que nós ali temos. Eu penso: ‘se eu adoço, tenho sempre esse dinheiro...’” (Entrevista 29, Empresa B)

“Nós tínhamos uma caixa: eu punha 10 euros por mês, ele punha 20, chegavam os subsídios de férias ou de Natal ou quando vinha o IRS, a gente fazia de conta que aquele dinheiro não existia, aquele dinheiro para nós era um extra. A gente fazia as coisas com o dinheiro que tínhamos. Aquele dinheiro era as nossas

poupanças. A gente não pensava só no dia de hoje. Pensávamos no que podia acontecer.” (Entrevista 25, Empresa A)

“[Quando ficámos desempregados] tínhamos uma economia no banco. Trabalhávamos os dois, fazíamos horas, não era chapa ganha, chapa gasta. Sempre se tinha que pôr algum de lado a contar com o dia de amanhã.” (Entrevista 45, Empresa B)

“O meu lema desde que eu sou gente, é poupar hoje para gastar amanhã (...) Falta-me e depois quem é que me acode?” (Entrevista 32, Empresa B)

Em terceiro lugar, a poupança é imposta pela necessidade de alimentar uma rede informal de solidariedade preferencialmente orientada para os filhos, configurando-se, neste caso, como uma *poupança solidária inter-geracional*. Alguns entrevistados exprimiram claramente a sua preocupação em constituir um fundo de reserva destinado a beneficiar exclusivamente os filhos no futuro, quer em termos de educação, quer de entrada na vida activa e de constituição da sua autonomia familiar, quer ainda num eventual momento desfavorável do seu percurso profissional.

“Dei algum dinheiro à minha filha quando ela se juntou, e tenho algum dinheiro para a minha mais nova se acontecer uma situação dessas. Ajudei a minha filha mais velha quando as coisas ao princípio ainda não estavam muito bem: comprei-lhe a mobília para a casa. (...) Vou-lhe dar um terreno, se ela quiser fazer uma casa, já lhe disse que lhe dou o terreno.” (Entrevista 29, Empresa B)

“Nós costumávamos deitar um dinheiro na conta dela, a pensar no futuro dela.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Eu antes pegava no abono do meu filho e punha de lado, para ele. Agora não tenho conseguido, porque agora tudo o que vem é pouco.” (Entrevista 10, Empresa A)

“O abono do nosso filho, 23 euros, a gente costumava deixar de lado, numa conta para ele. Quando estava empregada, sempre deixava ficar lá. Agora, sou-lhe sincera, não consigo: há uma verba que falta. Um dia mais tarde, se puder, reponho os meses que não consegui lá deixar, é o que farei.” (Entrevista 14, Empresa A)

À semelhança do que sucede com os perfis de consumo, também os hábitos de poupança são, em larga medida, uma herança familiar. Essa é uma tradição que os entrevistados procuram transmitir aos filhos – ainda que, segundo eles, com menor sucesso – e que atesta o carácter potencialmente ‘reprodutivo’ deste tipo de valores.

“Eu fui sempre uma pessoa que quando gasto 20, tenho que ter 10 guardados. Fui criada para ser assim e procuro ensinar os meus filhos a fazerem isso também.” (Entrevista 13, Empresa A)

“Fui sempre educada para que quando se gasta cinco tem que se ter outros 5. Esse foi sempre o meu lema e sobretudo foi a minha salvação.” (Entrevista 19, Empresa A)

“O ano passado fui a um casamento de um filho de uma colega com um vestido que me custou 5€. Já a minha filha também é assim.” (Entrevista 34, Empresa B)

3.2 Nível de endividamento baixo: a aversão ao crédito formal

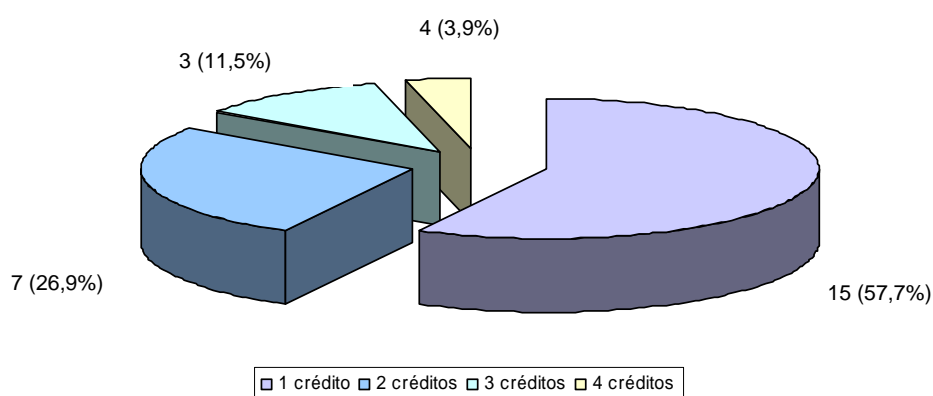
A notável capacidade em aforrar, não obstante os baixos salários, combinada com a mencionada moderação dos hábitos de consumo, modela o perfil de endividamento destes inquiridos.

Nesse perfil, o que mais sobressai é, por um lado, o baixo nível de endividamento, quando se considera o número de dívidas (quase sempre só uma dívida de crédito) e, por outro, o seu carácter monolítico, traduzido no predomínio do crédito dirigido à compra ou construção da habitação.

Os Gráficos 18 e 19 apresentam, para cada um dos subgrupos, a repartição do número de créditos contraídos, em valor absoluto e em percentagem.

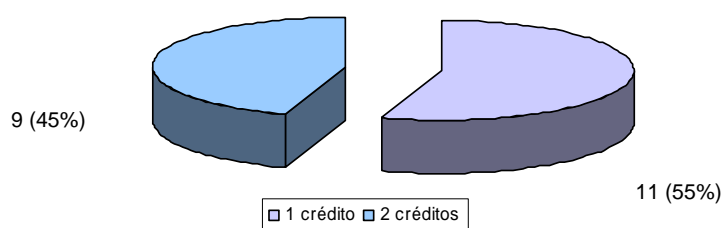
Dos 26 entrevistados da Empresa A, 15 (57,7% do total da amostra), possuíam apenas uma dívida de crédito. Os restantes (42,3% do total), possuíam dois ou mais créditos, ou seja, estavam multiendividados (Gráfico 18).

Gráfico 18
Número de créditos contraídos pelos entrevistados da Empresa A
(em valor absoluto e percentagem)



Na Empresa B, onze dos 20 entrevistados (55% do total) possui uma dívida de crédito, enquanto nove (45% do total) estão multiendividados, mas apenas com duas dívidas de crédito (Gráfico 19).

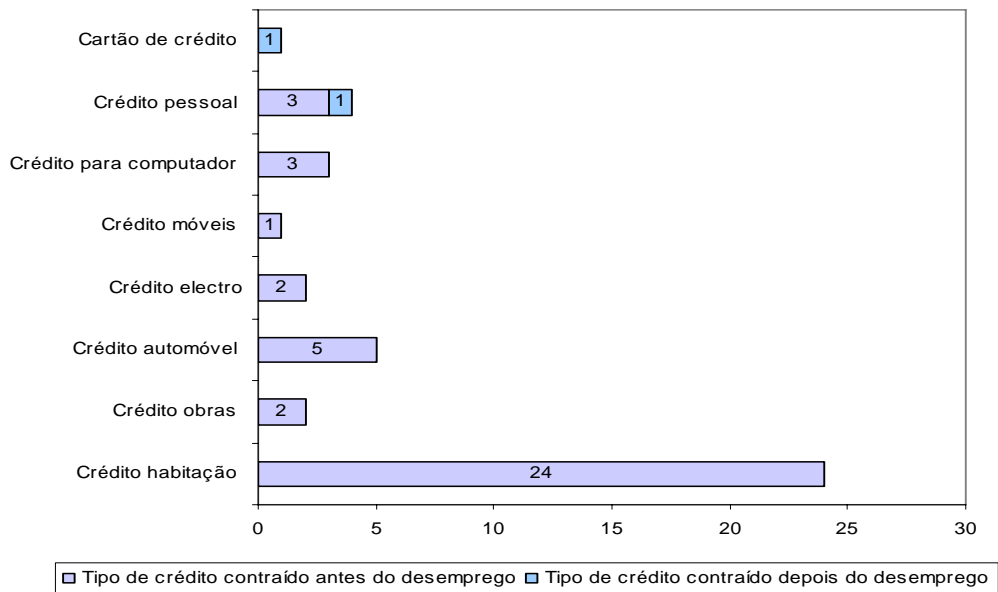
Gráfico 19
Número de créditos contraídos pelos entrevistados da Empresa B
(em valor absoluto e percentagem)



Quando se considera o tipo de crédito contraído num e noutro subgrupo, a tónica, como se disse, está colocada na questão da habitação.

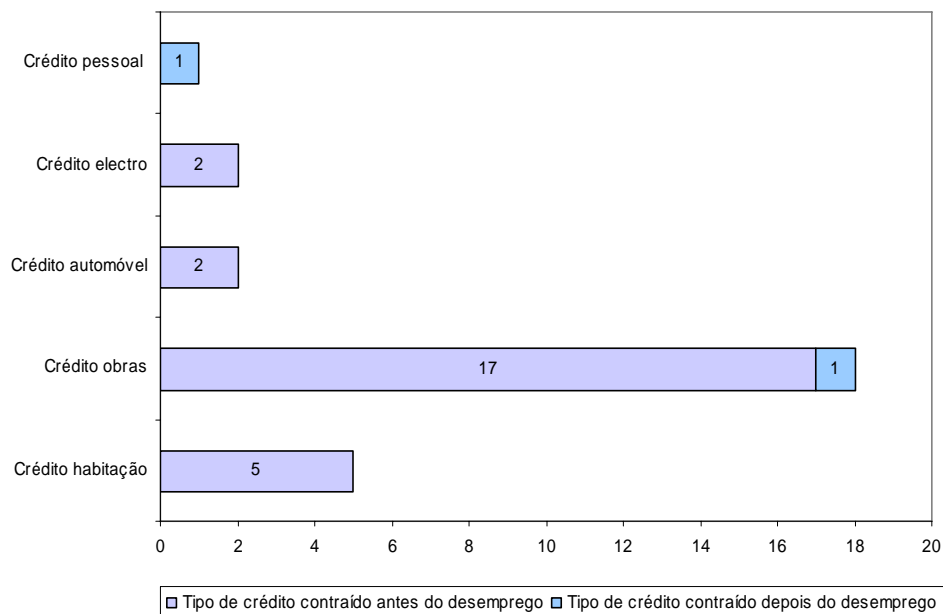
No caso da Empresa A, a análise do número de créditos por tipo de crédito revela que, dos 42 créditos contraídos, 24 dizem respeito a crédito à habitação (Gráfico 20). Segue-se o crédito automóvel (5 créditos) e o crédito pessoal (4 créditos). O crédito para electrodomésticos, móveis, obras, pessoal, cartão de crédito e outros fins tem um peso bastante menor, com uma a duas observações cada. Torna-se importante salientar ainda que praticamente todos os créditos foram contraídos antes da situação de desemprego, à excepção de dois (crédito pessoal e cartão de crédito).

Gráfico 20
Número de créditos por tipo de crédito
(Entrevistados da Empresa A – valor absoluto)



A diversidade de tipos de crédito é comparativamente menor no caso dos inquiridos da Empresa B (Gráfico 21). Neste grupo, avulta o crédito para obras (18 dos 28 créditos encontrados), seguido de longe pelo crédito à habitação (5). Os restantes tipos detectados (crédito automóvel, para electrodomésticos e crédito pessoal) têm valores pouco expressivos.

Gráfico 21
Número de créditos por tipo de crédito
(Entrevistados da Empresa B – valor absoluto)



O acesso à habitação

Uma apreciação do perfil de endividamento dos dois subgrupos de operários desempregados mostra claramente o peso dominante da habitação. No entanto, o tipo de crédito associado à obtenção do alojamento é distinto nos dois casos, mercê de lógicas distintas de conceber o acesso à habitação.

No subgrupo da Empresa A, predomina o crédito à habitação dirigido à aquisição de apartamento em fase de construção ou já concluído. Por sua vez, no subgrupo da Empresa B, a ênfase é colocada no crédito para obras, destinado a financiar a aquisição de moradia unifamiliar, quase sempre construída por etapas, de acordo com as suas disponibilidades financeiras.

Estas duas posturas reflectem, em grande medida, o contexto geográfico e sócio-cultural destes dois subgrupos. Assim, o enquadramento semi-urbano dos inquiridos da Empresa A propicia uma opção imobiliária do tipo propriedade horizontal e favorece a escolha de uma modalidade de crédito mais unitária como é o crédito à habitação.

O contexto mais rural em que vive a generalidade dos inquiridos da Empresa B leva-os a encarar a aquisição de casa própria como um processo fraccionado e de longo prazo. A construção da casa de morada de família – no caso uma moradia feita quase sempre num terreno herdado ou doado pelos pais – é feita por etapas nem sempre sucessivas. Primeiro são as paredes que se põem de pé. Segue-se o arranjo de um dos andares (e a família muda-se para lá), da garagem e do outro andar, e termina-se com a pintura da casa e os arranjos exteriores.

A obra vai sendo feita em função, não só da disponibilidade monetária, mas também da disponibilidade pessoal e da capacidade de mobilização do apoio de terceiros. Embora não se dispense por completo a contratação de pessoal especializado, a tendência é para evitá-lo sempre que possível. Para tal, recorre-se a uma enorme mobilização de todo o agregado familiar, o que faz com que todos os tempos livres sejam dedicados à obra. A par disso, convoca-se o trabalho dos membros das redes sociais (sobretudo da família alargada), o qual é prestado segundo uma lógica de reciprocidade. O acesso à habitação por estes indivíduos passa frequentemente pela *auto-construção*, característica já observada num estudo publicado em 1995 sobre o processo de construção da habitação em meio rural (Hespanha e Alves, 1995). Uma tal estratégia, impulsionada pela escassez de recursos financeiros, leva a que o período de construção da casa se prolongue indefinidamente no tempo: a casa parece nunca estar totalmente acabada!

Os discursos de vários entrevistados revelam uma valorização bastante negativa do crédito, em linha com a educação que receberam da família de origem.

“Eu sempre fui criada para querer as coisas e só comprar quando tenho dinheiro, e acho que isso também me influenciou depois de casada. Prefiro pensar numa coisa de cada vez e chegar ao fim e saber que vou pagar.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Quando era mais nova, a minha mãe dava-me o dinheiro e dizia assim: ‘Tens aqui tanto, só podes comprar até este dinheiro’.” (Entrevista 8, Empresa A)

“A pessoa deve fazer as coisas dentro das possibilidades. Eu não quis correr o risco de me aventurar [em muitos créditos] porque, pelo menos foi aquilo que me ensinaram, é bom a pessoa chegar ao fim do mês e ter.” (Entrevista 7, Empresa A)

Dessa desvalorização só escapa o crédito à habitação, considerado ético e socialmente tolerável por se tratar de um bem fundamental à economia doméstica e à autonomia familiar, e representar, ao mesmo tempo, um investimento seguro, ou seja, a criação de património para si e para os descendentes.

“Sempre tive só o crédito da casa, porque as outras coisas a gente compra e paga. (...) Eu tenho um bocado de medo dos créditos, porque isto é tudo muito fácil, mas depois, na hora de pagar, é que é o problema.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Já custa a dívida da casa, quanto mais meter-me numa dívida de uma mobília ou de um carro... Para mim, isso foi sempre um bicho-de-sete-cabeças.” (Entrevista 7, Empresa A)

“[Crédito] foi mesmo para comprar a casa. (...) Para mobilar usámos as economias que tínhamos.” (Entrevista 44, Empresa B)

“Crédito só para a casa, mais nada! Isso faz-me muita confusão, tenho muito medo. Medo sempre tivemos, e o meu marido para se meter nisto – o que eu passei! Dívidas para ele são uma dor de cabeça. E diz que está arrependido de ter comprado a casa. Está arrependido, porque é muita dor de cabeça para ele.” (Entrevista 12, Empresa A)

“O meu marido não se convenceu assim de imediato. Até que eu um dia disse-lhe assim: ‘Olha, nós estamos aqui a pagar 60 contos, que diabo, se pagarmos nem que seja mais 20, estamos a pagar para uma coisa que é nossa e para os nossos filhos, homem! Abre os olhos!’.” (Entrevista 16, Empresa A)

“Eu estava a pagar cinco euros numa casa onde já viviam os meus pais. Sempre vivi com eles e mesmo depois de falecerem, continuei lá a viver. Mas tive que sair porque a casa estava a cair. Eu tinha que gastar dinheiro de qualquer maneira porque aquilo estava mesmo a ruir.” (Entrevista 11, Empresa A)

“Pensámos ‘estar a dar este dinheiro e a casa nunca ser nossa, mais vale a gente sacrificar-se e um dia termos uma casa nossa e dos nossos filhos.’” (Entrevista 8, Empresa A)

“Vivia [numa casa arrendada] onde viviam muitos ratos. Não tinha uma casa de banho como devia ser, não tinha água canalizada. Era uma casa que não tinha nada, já tinha muito ano e estava quase a cair. O quarto da minha filha era dentro do meu quarto, era assim uma coisa muito pequenina, só tinha uma cama. Por isso eu tive que me meter [no crédito habitação]. (...) Ter uma casa minha era o meu sonho. Não é um casarão é uma casinha razoável, estou dentro dela, estou dentro daquilo que é meu... Pagando os 35 contos faz de conta que é uma renda.” (Entrevista 39, Empresa B)

“Achávamos que pagar 50 contos de renda e não termos nada, no fundo... Um dia tínhamos qualquer coisa para deixar aos nossos filhos, quando os tivéssemos. Foi a opção que a gente fez [recorrer ao crédito para comprar casa].” (Entrevista 14, Empresa A)

“[Vivia] numa casa de renda, pagava 60 contos. (...) Mas nós achávamos que aquilo ia ser sempre dele, e ao menos esta [casa adquirida com recurso ao crédito à habitação] era uma coisa nossa...” (Entrevista 22, Empresa A)

“Ou pedia dinheiro para comprar casa ou alugava uma. Aquela onde eu estava não era uma solução eterna. Procurei muitas casas e achei que ficava mais barato comprar do que alugar.” (Entrevista 38, Empresa B)

Quase todos os entrevistados com crédito à habitação afirmaram não ter pedido a totalidade do valor da casa, na medida em que procuraram constituir previamente uma poupança para esse fim (a referida poupança ‘egoísta’). Alguns associaram a essa poupança pessoal, o *crédito informal* contraído junto de membros das suas redes de solidariedade, nomeadamente pais e sogros. Deste modo, procuraram diminuir o mais possível o peso do crédito formal e das obrigações a ele inerentes, de tal forma que, quando ficaram desempregados, continuaram a poder cumprir com as prestações bancárias (em parte graças à flexibilidade de que dispunham no pagamento do crédito informal).

“Na altura em que comprámos a casa, tínhamos um pé-de-meia que deu para a entrada. A casa custou-nos 12.500 contos e eu dei 3.000 contos de entrada, para ela me baixar um bocadinho. E ainda pedi 1.000 contos emprestados ao meu sogro.” (Entrevista 12, Empresa A)

“A casa custou 10.500 contos, mas nós só pedimos dez mil. Demos essa entrada. Comprámos por 10.000 e depois reformámos. Ficou em 4.650 contos. Tínhamos poupanças para fazer essas obras, não foi preciso pedir.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Pedimos dinheiro a um cunhado meu [para aquisição de um veículo automóvel]. E ele emprestou sem juros.” (Entrevista 5, Empresa A)

“Eu tinha dito ao meu irmão: ‘Ai, agora vou começar a fazer obras.’ (...) Isto falou-se e ele no domingo apareceu-me aqui com 800 contos na mão... Depois ele não me levou juros nenhuns nem nada. (...) Estive dois anos e tal a dever-lhe porque eu, para pagar ao banco [o crédito para obras], não tinha dinheiro para lhe pagar a ele, antes de receber a indemnização.” (Entrevista 33, Empresa B)

O esforço pessoal de aforro e o recurso ao financiamento junto das redes informais de solidariedade funcionaram também, de forma destacada, na aquisição de outros bens duradouros como o automóvel e o mobiliário. Para estes inquiridos, o auto-financiamento e o financiamento informal/solidário são os processos encontrados para contornar a sua aversão ao crédito formal (o contraído junto do mercado financeiro).

“Quando comprámos o carro foi com muito sacrifício: fazíamos mais umas horitas e íamos colocando de lado. Quando a gente comprou o carrito foi logo pagá-lo.” (Entrevista 7, Empresa A)

“Para ter as coisas, ia poupando e depois quando tinha o dinheiro comprava. Foi assim que comprei este carro novo e comprei a carrinha com que o meu marido anda, também nova. Comprámos e pagámos.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Só pedimos o dinheiro para a casa, não pedimos para a mobília porque eu tinha algum de lado e o meu homem também tinha algum junto. Quando comecei a trabalhar e ainda não era casada, arrumava o dinheiro para o lado, poupava-se, não é? Com esse dinheiro ficámos com a casa à nossa maneira, mas ainda falta aqui a casa de jantar, cortinados para o quarto do meu filho, ainda faltam umas coisas. Mas agora há que esperar.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Na altura em que a gente comprou o carro, tínhamos metade do dinheiro. Só pedimos metade, por isso é que não exigiram fiador e por isso é que estamos a pagar pouco.” (Entrevista 9, Empresa A)

“Tenho um cunhado que ia vender uma carrinha, queria comprar uma maior, e o meu marido desde sempre quis ter uma para transportar isto ou transportar aquilo. Este meu cunhado incentivou-o a ele comprar-lhe a carrinha: ‘Ó pá, pagas-me a carrinha como puderes. Se não puderes num mês, não há problema nenhum, pagas-me como tu puderes’.” (Entrevista 12, Empresa A)

“Quando comprámos o carro até tínhamos dinheiro, só que para não ficarmos descalços, para o caso de surgir alguma coisa, como surgiu, nós decidimos dar uma parte e pedir a outra. O carro custou 2.000 contos, nós demos 1.000 e pedimos os outros 1.000. Naquela altura os 22 contos de prestação nem custavam muito a dar porque entravam dois ordenados.” (Entrevista 17, Empresa A)

“Tenho dois carros. Não pedimos dinheiro ao banco, pedimos a um cunhado meu, que emprestou sem juros. E já estão os dois pagos (...). É assim: este meu cunhado [marido da irmã] tinha possibilidades para emprestar (...) A gente depois ficou de dar-lhe 50 contos por mês e fizemos sempre tudo direitinho. Sempre que vinha um subsídio, a gente dava mais. Porque também ao meu cunhado a gente queria pagar o mais rápido possível porque ele não merecia que não se tratasse rápido, antes pelo contrário, não é?” (Entrevista 5, Empresa A)

“Foi o meu pai que me emprestou dinheiro para o carro. Ainda eu estava no emprego (...). Comprei em segunda mão, era 50 contos. Mas todos os meses lá estava. A gente tendo uma dívida é melhor ir pagando. Com o dinheiro não falho, nunca aconteceu (...).” (Entrevista 32, Empresa B)

Crédito e rituais sociais

Num contexto de forte rejeição do endividamento junto do sistema financeiro, o recurso ao crédito para financiar certos rituais sociais (casamentos, comunhões) aparece em contracorrente. Esta espécie de *'crédito festivo'* inscreve-se numa lógica de inclusão social num determinado grupo que determina como normais e positivamente valoradas determinadas práticas colectivas. Nessa medida, as expectativas sociais quanto à adopção de tais práticas por parte de cada elemento do grupo acabam por legitimar um comportamento aparentemente contraditório com os princípios e valores dominantes.

“Pedimos ao banco 1.000 contos por causa do casamento da minha filha. O objectivo foi para pagar a festa, para comprar o enxoval e para comprar o vestido de noiva.” (Entrevista 2, Empresa A)

“Foi por altura da primeira comunhão da minha filha. Não tinha possibilidades para fazer a festa e tinha outras coisas a pagar, disse: ‘Vou fazer o empréstimo, seja o que Deus quiser. Vou pagando aos bocados, fico ali só com aquela prestação, em vez de andar a pedir aqui, ali e acolá, assim fico só com uma prestação’. E pedi. Agora estou a pagar 90€ por mês. Se viesse a minha indemnização era a primeira coisa que eu arrumava logo, era logo, já nem pensava mais nisso. (Entrevista 21, Empresa A)

4. Consumo, poupança e endividamento depois do desemprego

4.1 Aumento nas restrições de consumo e revalorização da poupança

4.1.1 Um consumo ainda mais controlado

Entre a maioria dos operários entrevistados, a perda de emprego não implicou uma acentuada ruptura nos *padrões de consumo alimentar*. Vários factores concorrem para a explicação deste facto.

Em primeiro lugar, e conforme ficou explícito *supra*, já antes da perda de emprego existia um controlo bastante forte das despesas. O desemprego apenas veio tornar a gestão mais apertada, tanto quanto isso ainda era possível. De facto, a maioria dos inquiridos afirmou ter feito ajustamentos mínimos nas quantidades e na

qualidade dos bens alimentares consumidos, na medida em que o seu consumo anterior era já bastante regrado. Esta atitude contrasta com a observada no grupo de desempregados da DECO, de que se dará conta mais adiante. Aqui, a perda de qualidade e a redução na quantidade foi comparativamente maior do que a verificada no grupo dos desempregados. O facto é facilmente compreendido se se atender à maior diversidade e sofisticação dos hábitos de consumo da maioria dos sobreendividados inquiridos.

O desemprego dos operários fabris veio apenas acentuar a selectividade nos produtos consumidos e nos locais de aquisição, o que não deixou de representar, ainda assim, uma degradação da sua qualidade de vida. Este esforço suplementar continuou para lá do momento em que passaram a usufruir do subsídio de desemprego. A necessidade de repor poupanças entretanto utilizadas, num momento em que mais do que nunca o futuro deve ser acautelado, fez com que essa restrição adicional se prolongasse no tempo.

“A alimentação continua a mesma. O meu marido trabalha muito, ele tem que se alimentar em condições. Nós temos que sobreviver, nós temos que manter uma qualidade de vida no mínimo, por amor de Deus, não é? Já não basta a gente não sair e não comprar uns sapatos e não comprar umas sandálias, e também agora não comer? (...) Agora vou ali ao LIDL, que é mais barato. Os produtos não são nacionais, mas eu quero lá saber, são bons na mesma.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Na alimentação, tentámos sempre que os bens essenciais, não faltassem cá em casa. Quer dizer, o meu marido também dizia: ‘Eu trabalho, não é para estar a passar fome’. Agora procuro mais as promoções.” (Entrevista 17, Empresa A)

E comíamos..., pronto, o comer, o meu marido diz: “P’ró comer tem que haver!, a roupa, olha, fica...”. Mas..., o comer, a gente, pronto, por amor de Deus, eu digolhe muita vez: “Tuberculosa já eu estive e não quero voltar a esse ponto.” (Entrevista 31, Empresa B)

“Na alimentação não. Posso tirar alguma coisa em vestuário ou calçado, mas passar fome é que não.” (Entrevista 40, Empresa B)

“Para comer, mesmo assim nunca faltou nada. Podia não haver outras coisas, nem luxos, nem passear, nem nada, mas para comer havia sempre. Cortávamos noutras coisas, por exemplo, passear...” (Entrevista 46, Empresa B)

“Na comida, já se sabe que a pessoa já não abusa tanto. Tenho mais cuidado com os preços, mas cortar mesmo não.” (Entrevista 7, Empresa A)

“Eu dantes ia ao óleo melhor, e agora olho mais para os preços. O frango andou a quinhentos e tal escudos o quilo e, por isso, andei uma temporada sem comer frango. Agora aproveito mais as promoções, é lógico. Mesmo aquelas promoções de fraldas que houve no Continente a 50% de desconto, aproveitei.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Já olhava [para os preços dos bens] e agora ainda pior. Já cortava em muita coisa e agora ainda pior, não dá.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Agora é ver onde é que é mais barato. Antes era uma bolachinha mais cara, ou isto ou aquilo, agora é tudo muito controlado, agora já se olha mais vezes para o preço. E os iogurtes, se é mais barato naquele supermercado, já sou capaz de sair daquele e ir ao outro buscar.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Agora chega a ser um bocado paranóia: ‘Vamos aqui que é mais barato!’. É aquela paranóia dos preços. E uma coisa que eu não gostava era daqueles produtos de marca continente e marca não sei quê e tive que começar a optar por isso porque são mais baratos. Enquanto uma pessoa podia tentava ir ao melhor, agora é diferente.” (Entrevista 11, Empresa A)

“Olhe, eu [agora] não vou ao Modelo aviar-me, só vou ao LIDL. (...) Quando a gente vai ao Modelo ou ao Continente, gasta-se muito dinheiro, não é? A gente chega a casa e começa a fazer contas ao dinheiro: ‘mas onde é que eu gastei tanto?!’.” (Entrevista 29, Empresa B)

“Lá está, tive de encolher. Por exemplo, na alimentação vou comprando consoante o dinheiro que tenho. (...) Quando entendo que tenho necessidade das coisas vou ao LIDL ou onde for mais barato. Não procuro tanto a qualidade, mas o mais barato.” (Entrevista 38, Empresa B)

O ‘Síndrome da formiguinha’

A prática regular de uma gestão cuidadosa dos rendimentos e das despesas, por vezes a ‘papel e lápis’ (Entrevista 8, Empresa A), fez com que muitas entrevistadas procurassem, desde sempre, tirar partido das promoções de bens alimentares, levando-as a adquirir quantidades superiores às necessárias no momento. Estas autênticas ‘formigas’ mantinham os seus stocks alimentares bem provisionados. Essa acumulação de géneros acabou por ser fundamental no equilíbrio orçamental pós-desemprego. Assim, nos três meses que mediaram entre a ausência de salários (o que sucedeu um mês antes do encerramento da empresa) e o recebimento do subsídio de

desemprego, muitas puderam suportar melhor a falta de rendimento devido à acumulação feita anteriormente.

“Quando estava a trabalhar, às vezes comprava mais porque as coisas estavam baratas. Ou seja, quando aquilo aconteceu, eu tinha a minha despensa cheia. Parece que não, mas isso, juntamente com começar a comer mais vezes em casa da minha mãe, fez com que as coisas se agentassem mais um bocado. Só aí em Fevereiro é que eu comecei a notar a falta de algumas coisas.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Eu tinha uma despensazinha e, enquanto não veio o subsídio de desemprego, foi isso que realmente me ajudou. Como quase sempre as coisas subiam no princípio do ano, eu costumava usar o subsídio de Natal para aproveitar as promoções. Tinha uma colega que também fazia isso. E foi isso realmente que me levou a não ter que pedir ajuda. Aquilo que realmente fazia mais falta, o peixe congelado, o bacalhau, géneros..., tinha isso tudo. Com a roupa aconteceu a mesma coisa. Como tinha comprado as coisas que nos faziam mais falta nos saldos, não fiquei tão sufocada porque nesses tempos já não foi preciso comprar.” (Entrevista 13, Empresa A)

Contudo, na fase de desemprego, esta prática de acumulação teve de ceder e as compras passaram a ser feitas na estrita medida das necessidades diárias. Estas formigas são, por isso, bastante flexíveis, quase camaleónicas.

“Agora só se compra mesmo o que é necessário, o que vai fazer falta. Se eu só gasto três quilos de arroz por mês não vou comprar quatro. Quando acabar é que se vai buscar mais. Antigamente não era assim, se gastava três trazia quatro... ia tendo assim as minhas prateleiras todas cheias, todas bonitas. Agora não! Quando acabar vai-se buscar. Tem que ser assim.” (Entrevista 9, Empresa A)

“Eu gasto conforme eu posso. Compro diariamente ou semanalmente, conforme eu entender. Não vou empregar dinheiro no Modelo [no início do mês] não, isso ficava sem dinheiro nenhum.” (Entrevista 29, Empresa B)

Tal como se constata no caso dos sobreendividados, a *alimentação dos filhos* é encarada pelos desempregados de forma autónoma, sendo tratada em conformidade. Esta é uma atitude que surge igualmente, com insistência, no discurso dos entrevistados da DECO.

A retracção no consumo alimentar dirige-se sobretudo aos adultos. Recorrente nos discursos é a preocupação em manter inalterado o consumo de iogurtes pelos filhos. O valor simbólico deste alimento é de tal forma notório, que uma das entrevistadas deixou transparecer uma enorme angústia pelo facto de nem sempre conseguir adquiri-lo para as filhas (Entrevista 9, Empresa A).

“Enquanto puder não deixo faltar nada ao meu filho, prefiro eu passar fome. Compro os iogurtes na mesma, as papas... Agora gosta muito de iogurtes. Não lhe deixo faltar nada: a frutinha, o peixinho, a carne...” (Entrevista 10, Empresa A)

“Para nós, adultos, a gente teve que cortar bastantes coisas, cortar no vestuário, no calçado... Agora para o meu filho tentei sempre manter. A ele nada lhe faltou na mesma. (...) A gente nunca deixou de lhe dar o que ele precisava: os iogurtes, as papas... À criança tentamos não faltar em nada mas para nós tivemos que fazer um bocadinho de sacrifício em certas coisas.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Nem que eu roubasse para dar [de comer] aos meus filhos. Cortamos mais no lazer. Ficamos mais em casa.” (Entrevista 40, Empresa B)

“Não [nunca cortei na alimentação] porque eu tenho pena dos meus filhos. Em mim tudo bem, agora nos meus filhos...” (Entrevista 39, Empresa B)

“Custa-me muito quando elas às vezes vão ao frigorífico e dizem: ‘Mamã, quero miminho’ [iogurte]. ‘Ó filha, não há. Amanhã a mãe vai buscar’. Custa muito ouvir uma criança a pedir e eu não ter para lhe dar.” (Entrevista 9, Empresa A)

“A nível da alimentação não cortámos. Tentámos sempre manter porque o meu filho é uma criança... Não teve e não tem culpa das dificuldades que nós estamos a passar. Tentámos sempre até mais por ele.” (Entrevista 17, Empresa A)

“A gente não lhe queria faltar com os iogurtes, a que ela [filha] estava habituada.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Comida nunca cortei, mesmo com o desemprego. Nunca faltei com nada para as minhas filhas. Nunca, nunca por nunca, faltar com comida. O que eu cortava era calçado e roupas. E se fosse para ir aqui ou acolá não ia.” (Entrevista, 33, Empresa B)

Atente-se, ainda, ao facto de pequenos confortos e benesses alimentares, já antes relativamente simples e pouco frequentes, serem agora vistos como supérfluos e perfeitamente dispensáveis. É o caso da aquisição de vinho, sumo, bolachas e gelados. É ainda o trazer para casa um frango de churrasco ou uma piza, já que jantar ou almoçar fora era uma prática ainda mais remota.

“Na parte da alimentação não se passa fome, não vou dizer que estou a passar fome, junto com as minhas filhas e com o meu marido, mas corto em algumas coisas. Por exemplo, gosto de beber vinho com alguma qualidade e às vezes já trago de menos qualidade, e já não gosto de beber, porque eu gosto de vinho à minha maneira. Não quer dizer que tenha que ser muito bom, não interessa, mas tenho o meu paladar...” (Entrevista 5, Empresa A)

“O que é essencial para a alimentação, eu não cortei, não dá, também tenho que viver. O leite não me falta, sumos só ao domingo. Dantes, pronto, já trazia mais sumos, havia mais iogurtes... agora é mais restrito.” (Entrevista 12, Empresa A)

“Cortei em algumas coisas de comida. Por exemplo, eu tinha sempre gelados em casa, tinha sempre lambarices, e isso teve que acabar. Para nós é assim, não é passar fome, mas é, por exemplo, enquanto a gente comia um bife cada um, agora só come metade, cada um. É tentar cortar, sem que isso também não nos prejudique a nós.” (Entrevista 9, Empresa A)

“Quando íamos trabalhar ao sábado, dificilmente fazíamos a comida, passávamos por uma mercearia lá ao pé da fábrica: ‘É pá, leva-se uma dose de frango, mais uma dose de batatas fritas, e tal..., chega-se a casa e faz-se uma salada’. Agora não tenho feito nada disso. Antes podia fazer-se isso, agora não.” (Entrevista 3, Empresa A)

“Os sumos, os gelados, as pizzas..., essas coisas que costumamos dizer que são guloseimas, isso cortámos. Agora a fruta, o peixe, os iogurtes, isso não. Às vezes não me apetecia fazer comer porque chegava a casa tarde. Ia-se buscar um frango ou ia-se buscar comer feito, mas isso acabou.” (Entrevista 17, Empresa A).

“Eu, por exemplo, era uma pessoa que não tinha problemas na vida, isto é, na sociedade... (...) uma vez por mês dizia: ‘Hoje vou buscar o almoço e comemos em casa’ ou ‘Vamos almoçar fora’, ‘Vamos ao *shopping* que eu quero comprar-te uma *t-shirt* ou umas sapatilhas’. Havia sempre algo, todos os meses havia uma regalia, ou era uma peça de roupa, ou uma regalia de alimentação, ou isto ou aquilo. Agora não há nada disso!” (Entrevista 2, Empresa A)

Finalmente, no que diz respeito à alimentação, há uma particularidade detectada na Empresa B que merece atenção, tanto mais que ela funciona como um importante elemento distintivo da realidade deste subgrupo face ao subgrupo da Empresa A. Trata-se do facto de, para grande parte dos entrevistados da Empresa B (contra apenas um caso na Empresa A), a relativa ausência de reajustamentos ao nível do consumo alimentar se ter ficado a dever, em grande medida, à tradição de uma *agricultura de subsistência*. Esta actividade fora sempre uma importante fonte de abastecimento e, conseqüentemente, de poupança, para estes indivíduos. Esta missão reforça-se claramente com o desemprego e associa-se a uma outra missão até aí desconhecida: ajuda ao combate à inacção e ao isolamento dos indivíduos.

“Não [cortei na alimentação] porque nós temos muita coisa de casa. As horas vagas é para fazer alguma coisa na agricultura. (...) Uma pessoa se tiver batatas, se tiver feijão, hortaliças escusa de ir comprar. Crio um porquinho para matar. (...) Já gasto tanto dinheiro tendo muita coisa minha, como é que não há-de ser as pessoas que não têm? Talvez não comam é tanta fartura, como nós comemos.” (Entrevista 27, Empresa B)

“O dinheiro do subsídio de desemprego é pouco, mas semeio umas batatas, tenho uns animais, para poder sobreviver. E é uma ajuda importante: batatas, cebolas, alhos geralmente tenho isso tudo, o ano inteiro.” (Entrevista 30, Empresa B)

“Depois tenho que recorrer àquelas coisas que não fazia, que é semear batatas, feijão, aquelas coisas... tudo o que eu puder tirar da terra... Em casa da minha mãe ela tem um campo muito grande. E tudo o que eu puder ir lá semear e tirar para mim, é menos esse que eu compro.” (Entrevista 9, Empresa A)

“Olhe, como tenho algumas fazendas, fui-me entretendo e saía de casa, porque a pessoa quando se fecha em casa, quando não tem nada, quando só tem as portas para dentro, fecha-se muito em casa e isola-se muito.” (Entrevista 27, Empresa B)

“Faço um pouco de agricultura: semeio umas batatas, umas cebolas... para subsistência. Imagine se com aquilo que recebemos tivéssemos de pagar tantas despesas e comprar tudo? E além disso é uma distracção. Foi o que nos valeu foi o campo. Os dois aqui, Deus me livre. Às vezes ia lá só para apanhar ar. Em casa saturamo-nos. Se fosse só um desempregado... agora os dois damos em doidos.” (Entrevista 34, Empresa B)

“Passar fome em minha casa, não se passa, graças a Deus. Porque, pronto, lá tenho umas batatitas, umas couves... Animais também tenho, mato porco para o próprio consumo...” (Entrevista 33, Empresa B)

É o estilo de vida menos rural observado na Empresa A que explica por que razão a ocupação em agricultura própria não constitui uma actividade alternativa ou complementar para este subgrupo. No entanto ela está lá, por via indirecta. Aparece através das redes familiares de apoio. Os progenitores daquelas operárias vivem ainda num contexto fortemente ruralizado, mesmo os que em tempos foram operários. São eles que continuam a praticar a agricultura de subsistência com que agora aprovisionam as despensas das filhas desempregadas.

“(…) o pouco que os meus sogros ajudaram, se chegassem aqui com um saco de fruta, uma alface, uma couve para a sopa, tudo isso ajudava.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Eu não gasto dinheiro em batatas, em cebolas, a minha mãe dá-me. Dá-me hortaliças…” (Entrevista 10, Empresa A)

Se as alterações no consumo de bens alimentares não são particularmente acentuadas, já a aquisição *de vestuário e calçado*, as práticas de lazer, os cuidados estéticos e até os cuidados de saúde, tendem a sofrer um corte substancial.

No caso do vestuário e calçado, além da redução drástica da compra de artigos novos, por vezes atenuada à custa de ofertas de terceiros, reforça-se uma prática já antes adoptada: o aproveitamento de roupas de familiares. Este é, aliás, um aspecto que ilustra bem o funcionamento das redes informais de solidariedade. A substituição da compra de marcas conceituadas por artigos mais baratos e até de feira é outra prática frequente nestes inquiridos.

“Se me apetecesse comprar uns sapatos, eu comprava, não tinha que pensar duas vezes. Agora tenho que pensar duas vezes, às vezes até três, duas já nem chega.” (Entrevista 1, Empresa A)

“À boca nunca cortei, de maneira nenhuma. Antes quero cortar no vestuário, calçado. Aí cortei muito.” (Entrevista 7, Empresa A)

“[Vestuário e calçado], aí sim, vai-se remediando. Podia comprar uns chinelos, mas ando assim [mostra os chinelos rotos], também não estão muito maus mas é assim: vai-se poupando nestas coisas, tem que ser. É claro que a gente pensa: ‘Ai, eu gostava de ter aquilo’. Mas há que pensar no dia de amanhã. Antes, também não era pessoa de comprar sempre, mas via, gostava e metia na cabeça que tinha que comprar e comprava. Agora já não, já não posso pensar assim.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Passou a ser só para a minha filha. Para nós já não é o mesmo.” (Entrevista 44, Empresa B)

“Vestuário e calçado, agora não compro nada. Eu sou uma maluca por chinelos, e tive mesmo que cortar. Mesmo em relação a coisas para vestir, já não é aquilo que era. Eu era capaz de todos os meses comprar umas calças e uma camisola, e agora não.” (Entrevista 23, Empresa A)

“No vestuário há poucos excessos. Agora nem nos saldos. Tem de se fazer uma redução.” (Entrevista 42, Empresa B)

“Só compro quando tenho mesmo muita necessidade e, geralmente, vou às feiras. Muitas das vezes dão-me roupa e eu às vezes compro tecidos e faço.” (Entrevista 38, Empresa B)

“(…) comprava tudo o que o meu filho queria. Roupa, roupa só de marca, que eu gostava muito que ele andasse...E agora não pode ser, não é? (...) vestuário e calçado é pouco porque o dinheiro não chega, e o que compramos é tudo assim nas feiras, tudo assim baratinho.” (Entrevista 31, Empresa B)

“[Vestuário e calçado], agora raramente compro. Só se for alguma coisa que eu tenha mesmo que comprar..., assim para sair. Normalmente vou aos ciganos comprar. Há aqui uma feira ao domingo.” (Entrevista 29, empresa B)

“Não gasto dinheiro em roupas para o meu filho porque tenho a minha cunhada que tem um menino e manda-me tudo. Tudo o que tenho aqui, todos aqueles brinquedos era tudo do meu sobrinho.” (Entrevista 10, Empresa A)

“A minha filha, o que veste é quase tudo dado. Tenho uma prima que trabalha para uns doutores que têm duas filhas e elas dão-nos quando já não lhes servem.” (Entrevista 40, Empresa B)

“Dão-me muita coisa. E às minhas filhas também lhe têm dado várias pessoas. Elas também aceitam restos e não têm vergonha nenhuma.” (Entrevista 33, Empresa B)

“Agora que vou fazer anos é que vou ter. (...) Em Dezembro faço anos, é capaz de ser umas botinhas que a minha mãe me vai dar, que eu já escolhi. Pronto, é assim, posso eu não comprar, mas se disser ‘eu gosto disto!’, a minha mãe é capaz de me dar.” (Entrevista 23, Empresa A)

Quanto às *actividades de lazer* que, como se referiu anteriormente, nunca foram muito elaboradas nem ambiciosas, regista-se uma abolição quase completa. Os passeios de fim-de-semana, o jantar ou almoçar fora no aniversário ou nas férias, e a

ida anual a Lisboa situam-se agora no fundo da lista de prioridades. A perda destas regalias, como por vezes são chamadas, são até mais dolosamente sentidas do que as próprias restrições no consumo de bens alimentares. Mesmo a ida diária ao café com os colegas sofreu uma redução acentuada. Neste caso, não é só o consumo que se perde, mas também um momento de sociabilidade vital para muitos dos entrevistados, o que contribui decisivamente para o agravar de um estado emocional tendencialmente depressivo que se regista nalgumas das inquiridas e de que se dará conta em momento posterior.

“O meu marido, de vez em quando dizia: ‘Olha, vamos almoçar fora!’ Pronto, e íamos, mas não era assim muitas vezes. Mas agora isso acabou tudo...”
(Entrevista 31, Empresa B)

“Nos meses em que estive sem receber, eu tentei reduzir despesas. Os meus filhos andavam na piscina e eu na altura tirei os dois da piscina. Eram 15 contos, para a piscina, era muita despesa. Então tirei-os da piscina.” (Entrevista 16, Empresa A)

“Olhe menina, prescindir de muitas coisas que eu gostava de fazer. Olhe eu, por exemplo, muitas vezes ia comer fora, eu ia passear... Há meses que não dou um passeio. Para fazer face à vida hoje, desde que estou desempregada, as minhas saídas ao domingo é ir à missa, vou a Espinho, tomo um café e venho-me embora. No domingo, chega-se à tarde e digo ao meu marido: ‘Mas isto é vida? Isto não é vida! Nós temos que dar uma volta à nossa vida, porque isto não é vida!’. É que começa a ser uma coisa monótona, e acaba por a pessoa se ir abaixo...” (Entrevista 1, Empresa A)

“Toda a vida gostei muito de comer fora, e então às vezes dizia às minhas colegas: ‘Ah, ontem fomos comer ali...’. Coisas muito simples (...). Mesmo a trabalhar, eu não tinha assim acesso a locais bonitos, onde eu gostaria de ir com os meus familiares, não. Digamos que, dentro daquilo que nós entendíamos de bonitinho e de bom para nós, com alguma qualidade também, pronto, nós íamos algumas vezes. Não eram todos os fins-de-semana, mas íamos algumas vezes. Agora isso acabou.” (Entrevista 5, Empresa A)

“Nós gostamos de sair. Mas gasto pouco quando saímos com os amigos. Levamos almoço e é só a gasolina. As férias foram sempre em casas emprestadas de amigos.” (Entrevista 42, Empresa B)

“Dantes ainda íamos comer uma piza. Não era sempre, mas ia-se. Agora não, cortou-se, não há hipótese.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Fazíamos certas coisinhas que não fazemos agora. Nas férias, éramos capazes de dar uma voltinha mais longe, ir até Lisboa, ficar um dia ou dois fora, éramos capazes de ir comer fora de vez em quando..., mas este ano acabou, não se faz nada disso.” (Entrevista 14, Empresa A)

“A família da minha mãe é de Viana do Castelo, e às vezes, ao domingo, íamos lá. (...) Isso teve que deixar de se fazer. E às vezes a gente juntava-se com um grupo de amigos, fazíamos uma jantarada... Tivemos que deixar isso também. Tudo isto é uma frustração. Toda a vida contei os meus tostões, mas agora mais do que nunca. Necessidades tivemos sempre, mas se quiséssemos ir comer fora íamos...” (Entrevista 17, Empresa A)

“Eu nunca fiz uma vida à grande, nunca fui desse género, mas estávamos habituados a outras coisas, às vezes ir jantar fora, almoçar, e tivemos de cortar assim muitas coisas. No Verão, íamos comer mais vezes fora, este ano não. Já não vamos a algum lado comer uma francesinha, ou ligar para a Telepizza, já não vamos tanto ao MacDonald’s como o miúdo gosta.” (Entrevista 24, Empresa A)

“Íamos a um café lanchar de vez em quando, quando saíamos a Espinho, por exemplo. Agora vamos dar uma voltinha ao domingo, depois vimos e lançamos em casa.” (Entrevista 22, Empresa A)

“Quem ia ao café todos os dias, já não vai... Nesse tipo de coisas cortou-se tudo. Passeios..., vou de vez em quando a casa dos meus pais porque é perto e a gente vai lá num instante. Agora passear com as meninas, isso não dá. No Verão, íamos sempre dois ou três dias para fora, íamos até à Nazaré ou até à Figueira da Foz, agora nem pensar!” (Entrevista 9, Empresa A)

“Sair, também não saímos. Ainda há pouco me ligaram a perguntar se queríamos ir a uma excursão [a Lisboa], conversámos os dois e chegámos à conclusão que era melhor não. A excursão não era muito cara, mas ainda eram as despesas por lá.” (Entrevista 34, Empresa B)

“Férias, isso foi a primeira coisa a cortar. (...) Nas férias costumávamos ir para a Tocha, para o parque de campismo, geralmente 15 dias. Isso foi cortado.” (Entrevista 46, Empresa B)

“Dantes sim. Ia no mínimo 15 dias. Só quando ia para o Algarve é que era só uma semanita. Agora não dá. O ano passado [já desempregada] fui uma semana para o campismo.” (Entrevista 38, Empresa B)

“Olhe, antes eu gostava de ir tomar o cafezinho todos os dias fora, agora não se vai, não se vai! Fica-se em casa. Tenho máquina, faço em casa. E depois, sabe

como é, se o miúdo for comigo já quer um geladito... e já não é 50 cêntimos, já é mais um euro para o gelado... É muito raro ir ao café, e aí já sinto um bocadinho, porque eu tenho aqui cafés a dois passos de casa.” (Entrevista 20, Empresa A)

Se já antes do desemprego estas mulheres procuravam conter os *gastos com a estética*, designadamente o cabeleireiro e a cosmética, depois de ficarem desempregadas reduziram ainda mais essa despesa. Ao cabeleireiro só vão ocasionalmente e ‘apenas para cortar’. Quanto aos cosméticos, que, no caso das operárias da Empresa A, eram comprados sobretudo através do ‘mercado da fábrica’, são agora praticamente eliminados.

“Também cortei no cabeleireiro, já não vou tanto. Começou-me a aparecer muitas brancas e eu quase todos os meses ia ao cabeleireiro, e, pelo amor de Deus, eu deixava lá quase 30 €. Deixei de ir completamente. Cheguei a um ponto de pôr eu a tinta em casa, pinto eu própria. (...) Uma pessoa quando estava a trabalhar, já se baldava mais um bocadito.” (Entrevista 7, Empresa A)

“Ia ao cabeleireiro, agora não. As unhas, são as minhas filhas que as arranjam e se pinto o cabelo é em casa.” (Entrevista 29, Empresa B)

“Cortar o cabelo agora é mesmo só quando está estragado e é mesmo uma necessidade, porque não se pode ir ao cabeleireiro quando a gente quer e quando apetece. Dantes, também não era daquelas que ia todas as semanas, mas era capaz de ir mais vezes do que agora. Agora só vou mesmo quando é para cortar...” (Entrevista 8, Empresa A)

“[Na fábrica] costumava comprar produtos da Avon, e isso também tive que deixar de comprar.” (Entrevista 17, Empresa A)

A questão dos *cuidados de saúde* é mais complexa em termos de análise. Os inquiridos percebem os medicamentos e consultas como uma prioridade, sobretudo no que diz respeito aos filhos. No entanto, em diversas entrevistas pôde constatar-se que nem sempre conseguiram garantir essas despesas. Na verdade, nos casos em que tal foi detectado, o que se apurou é que os entrevistados, perante a insuficiência de rendimento, davam preferência ao pagamento das dívidas de crédito, mormente do crédito à habitação, sobre as dívidas médicas e medicamentosas. Mesmo certos cuidados de saúde ligados aos filhos chegavam a ser preteridos pelo pagamento das dívidas, como sucede com os aparelhos dentários e os óculos.

“O meu marido anda com uma depressão. Costumava ir ao médico de família, mas agora nem tem ido para depois não gastar dinheiro na farmácia.” (Entrevista 11, Empresa A)

“Era para ir tratar as minhas varizes... mas não fui porque, para ir picar as varizes, já tinha que comprar umas meias, tinha que pagar mais doze contos de consulta. Ia para aí para os 15 contos. E então, como eu sei que a situação não é das melhores, não fui. Mas prescindí de uma coisa que eu já ando a dizer há muito tempo que vou fazer. Já marquei para Outubro. Vamos ver se até Outubro me oriento de maneira a conseguir ir.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Eu vou ser sincera, tenho muitos meses que não avio o remédio da tensão, porque eu prefiro tomar o da cabeça porque não posso andar sem ele. E o da tensão fica tão caro que eu tenho meses que não posso, porque o meu filho usa lentes de contacto. As lentes dele são daquelas que não é de dormir, tem que as tirar à noite, e tem aqueles líquidos, aqueles preparos... E tenho comprado essas coisas todas ao meu filho, não é? E então, o meu remédio às vezes, olhe... (...) O do colesterol, que é caríssimo, eu sei lá ao tempo que eu não o avio.” (Entrevista 31, Empresa B)

“Tomo medicação todos os dias para a cabeça. Recebi hoje o resto do salário do meu marido e fui gastar na farmácia para comprar medicamentos. Já não tinha há algum tempo... e a cabeça começa a ficar cansada porque não dorme. (...) Às vezes acontece ter que esperar... E a minha filha também teve que esperar para ter uns óculos. Ela precisava porque não via ao longe, na escola não conseguia ver nem sequer para o quadro e só passado uns três meses é que acabámos por comprar os óculos.” (Entrevista 22, Empresa A)

“O meu filho andava no dentista..., que ele, o médico disse-me que ele tinha que pôr um aparelho, à volta de 500 contos. Ora, ele disse-me que eu podia pagar em prestações de 20 contos por mês. Se já na altura em que trabalhava era difícil, agora com menos esse dinheiro..., então é que eu nunca mais fui ao dentista. Ainda não fui lá este ano. E eu estava com essa ideia de começar a tratar das coisas para ver se lhe metia o aparelho.” (Entrevista 20, Empresa A)

Pode, pois, dizer-se que, no topo das prioridades orçamentais deste grupo, se encontra a alimentação dos filhos, logo seguido do pagamento às instituições financeiras. Esta gradação das prioridades ajuda a explicar o porquê de neste caso o incumprimento creditício ser quase nulo.

“O dinheiro que a gente tinha era para o banco, porque não queríamos ficar com dívidas. Comida... era mais para a miúda porque, para nós, íamo-nos desenrascando.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Consegui sempre pagar [o crédito para obras]. Pagar ao Banco é sagrado.” (Entrevista 30, Empresa B)

“Tanto eu como o meu marido, a gente tem esta ideia de que tem que se pagar, tem que se pagar [os créditos à habitação e automóvel]. Corta-se em outras coisas, mas tem que se pagar, que a gente não quer atrasos.” (Entrevista 20, Empresa A)

“Nunca tive prestações em atraso porque cortei em muita coisa, não é? Não comprava roupa aos meus filhos...” (Entrevista 39, Empresa B)

“Já recebi ontem o fundo de desemprego, já estão os 90€ arrumados para amanhã levar ao banco. É logo a primeira coisa.” (Entrevista 21, Empresa A)

“Agora está a ser muito difícil, mas, mas não tenho nenhuma em atraso. Tem sido com muito esforço, muito sacrifício. Não vou passar férias, ando limpa, mas nada de luxos, não vou, não faço nada, nada, nada, a não ser o dia-a-dia para a alimentação.” (Entrevista 30, Empresa B)

“Nunca [tive uma prestação em atraso], graças a Deus. Os meus primeiros dinheiros que viessem tinham que ser para a prestação, para a água e para a luz, sempre. Depois ia-me aviar, aviava-me por mês e era assim que eu conseguia fazer.” (Entrevista 39, Empresa B)

4.1.2 Reforço dos hábitos de poupança

O desemprego constituiu um desafio, aparentemente bem superado, para os hábitos de poupança dos inquiridos.

Num primeiro registo, o destaque vai para o facto de a existência de *pequenos aforros lhes ter permitido suprir a perda de rendimento*, sobretudo até à chegada do subsídio de desemprego. Deste modo, puderam manter o cumprimento dos créditos contraídos, sem ter que sacrificar demasiado o seu conforto. Naturalmente que isso só foi possível também porque, como se referiu já por diversas vezes, os seus gastos eram relativamente moderados.

Num segundo registo, o que sobressai é o *enaltecimento do valor da poupança*, mais acentuado na Empresa A onde a necessidade de recorrer ao aforro foi também mais intensa. Para estes homens e mulheres, os seus esforços e sacrifícios foram agora recompensados. O tempo, segundo eles, deu-lhes razão. A ausência de dificuldades graves apesar do desemprego ficou a dever-se, em grande medida, ao seu espírito providente. Assim se compreende que muitos tenham procurado reiniciar as práticas de poupança logo que passaram a receber o subsídio de desemprego (e quando receberam a indemnização no caso da Empresa B).

“Agora temos de poupar mais porque a gente não sabe o dia de amanhã, não é? E se a gente vai buscar ao montinho depois não põe lá mais, não é? (...) E a gente, pelo menos para comer e para medicação, se precisar de repente, e para pagar a nossa despesa, que é a casa e o carro... pelo menos para essas coisas tem que haver.” (Entrevista 8, Empresa A)

“[Quando perdi o emprego] comecei logo a pensar: ‘Agora ganho menos, tenho que poupar mais, porque eu não posso ir buscar às minhas poupanças..., quer dizer, não convém!’ (...) Porque a minha situação é assim: o meu marido se ficar sem trabalho [é trabalhador por conta própria], eu é que fico praticamente a manter a casa [através do subsídio de desemprego], e o que eu ganho só dá para pagar a casa. E depois como é que é? Com o filho a estudar e tudo...” (Entrevista 1, Empresa A)

“Eu acho que se não fossem as poupanças já tinha vendido a casa, já a tinha entregue. [Desde que fiquei desempregada], a gente quando precisa vai lá buscá-lo... e donde a gente tira nunca mais lá põe. Enquanto andava a trabalhar, a gente pegava em cinco ou dez contos e zás, metia para o lado. Agora é mais difícil.” (Entrevista 10, Empresa A)

“[A indemnização que trouxe da fábrica] ainda lá está no banco. Nunca foi mexida. Às vezes pode ser precisa. Quase já estive para a gastar. Pensei em trocar de carro, mas depois desisti.” (Entrevista 44, Empresa B)

“Não [recorri à indemnização]. Não a estraguei. Se fosse outro comprava logo um carro novo. Foi o caso de muitos colegas meus. (...) Para a mulher, ouro e isto e aquilo. Não, a minha não precisa.” (Entrevista 32, Empresa B)

“Eu tinha um dinheirito de lado. Não tinha muito, mas tinha. E foi isso que me valeu. Se não fosse isso, o que é que eu ia fazer? Tinha que pedir a alguém.” (Entrevista 16, Empresa A)

“Posso dizer que tinha um pequeno pé-de-meia para uma situação de doença. Esse foi sempre o meu lema e sobretudo foi a minha salvação.” (Entrevista 19, Empresa A)

4.1.3 Persistência na atitude de rejeição do crédito

Depois do desemprego, a atitude dos inquiridos relativamente ao crédito não se alterou significativamente. Na verdade, se já antes o recurso ao crédito era olhado com desconfiança e até com alguma aversão, quando ocorreu o desemprego essa postura manteve-se ou acentuou-se. Ao contrário do que sucedeu com alguns dos sobreendividados da DECO, como se dará conta posteriormente, a perda do salário

não foi aqui compensada com a utilização de produtos financeiros como o cartão de crédito, o crédito pessoal e o cartão de loja. Quando questionados sobre a possibilidade de recorrer ao crédito para ajudar na gestão do orçamento familiar, os inquiridos exprimiram viva recusa, acrescentando que foi essa atitude de não contrair dívidas no passado que os tem ajudado no presente.

“Nesse aspecto de dívidas tenho muito medo, tenho muito medo. E é assim, tinha medo de arriscar, porque eu acho que tinha muita vergonha de me virem bater à porta por coisas que a pessoa deve. (...) Tenho medo... e ainda bem que sou assim, porque se me tivesse metido em outras coisas, agora era um caos...”
(Entrevista 7, Empresa A)

“Uma pessoa está sempre com medo de pedir dinheiro quando é ao banco. (...) A gente também tem que contar com aquilo que ganha. E então ele [marido] diz que está arrependido de não ter pedido mais, mas no fundo, se calhar, até não está porque esta situação que nós temos agora é muito complicada.” (Entrevista 28, Empresa B)

“Se o empréstimo fosse de 500 € ou mais, como algumas pessoas têm, é que era mais difícil. Com quem é que eu ia ter? Os meus pais são pobres, os meus sogros também. Isso aí já era difícil.” (Entrevista 44, Empresa B)

“Se eu tivesse que pagar 100 euros [refere-se ao crédito para obras pelo qual paga mensalmente 5€], estava feito ao bife, não tinha hipótese nenhuma.”
(Entrevista 32, Empresa B)

“Não tenho dívidas [em atraso], nem tenho pessoas que venham cá pedir o dinheiro à porta, simplesmente é assim: nunca gastei mais do que podia!”
(Entrevista 29, Empresa B)

“Nem que fosse necessário, não voltava a recorrer ao crédito porque depois podia não conseguir pagar.” (Entrevista 28, Empresa B)

O crédito à habitação e os poucos créditos para consumo contraídos são encarados com absoluta prioridade. Nenhum dos inquiridos ponderou verdadeiramente deixar de pagar ou pedir um reescalonamento da dívida. Mesmo nos poucos casos em que procuraram contactar as instituições financeiras, o objectivo principal foi o de lhes dar a conhecer a alteração na sua situação profissional. Raramente foram além disso, e quando procuraram saber das consequências de um eventual alargamento do prazo de pagamento da dívida, sentiram que essa opção não era vantajosa para si. Por esse facto, continuaram a manter a situação inicial, canalizando todos os seus esforços para não atrasar qualquer prestação. O receio de

perderem o bem (a casa principalmente) não os fez arriscar qualquer modificação. E, efectivamente, quase todos os entrevistados mantiveram, mesmo no período em que não tinham salário, nem subsídio de desemprego, o pagamento tempestivo das suas obrigações. Mais adiante, dar-se-á conta das várias estratégias mobilizadas para garantir este cumprimento.

O que sobressai na sua atitude é a enorme angústia perante a possibilidade de ficarem privadas dos bens. O recurso ao crédito foi uma opção muito ponderada e muito receada, pelo que só a natureza particular do bem em causa, a habitação, justificou correr o risco. Por isso se compreende a sua predisposição para o cumprimento do crédito a qualquer custo e a sua disponibilidade para fazer múltiplos sacrifícios. Estes sentimentos saem reforçados pelo momento do desemprego. A perda da ocupação cria, nestes indivíduos, uma enorme sensação de fracasso e de vazio. Mais do que a perda salarial e as consequentes repercussões negativas na sua qualidade de vida, é sobretudo a falta de actividade profissional que os afecta. Nessa medida, perder a casa ou qualquer outro bem que adquiriram através do crédito equivale a perder duas vezes: perder o emprego e perder tudo aquilo que, com muita abnegação, adquiriram pelo seu salário e pelas horas de trabalho suplementar.

“Já são cinco anos da nossa vida a pagar, a fazer um sacrifício tão grande para pagar um tecto. E se não se pode pagar este mês uma prestação, para o mês que vem não se pode pagar duas. E é isso que mexe connosco porque quem se meteu nas casas, estava estabilizado, estava com a vida controlada. Parece que não mas isto mexeu muito com a vida pessoal das pessoas.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Tenho medo de não pagar os créditos, ficar deprimida e ter que vender os bens.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Era a única coisa que eu queria era que não viessem buscá-lo [aspirador comprado a crédito]. Acho que me sentia envergonhada! Não é como os ricos que devem muito e não se importam com nada. O pobre é mais honesto nessas coisas.” (Entrevista 46, Empresa B)

“Prefiro, ao mês, a gente governar-se mais mal e ter tudo em dia. E temos tudo em dia, não temos coisas atrasadas porque é uma coisa que eu... eu acho que ficava mesmo maluca se viessem aqui bater à minha porta: ‘Olha, tens que me pagar!’ Nunca aconteceu isso, nunca.” (Entrevista 31, Empresa B)

“Tentei sempre ter cuidado com as despesas porque o emprego que tive era pouco seguro. Não fiz despesas extra. Tive sempre medo de ficar outra vez sem

emprego e não ter dinheiro para a prestação da casa, que também é pouco porque nós não pedimos muito.” (Entrevista 41, Empresa B)

“Aquilo [terreno] está ali a valer dinheiro e eu tenho um filho. Eu não queria desfazer-me daquilo porque, pronto, é a única coisinha que eu tenho é aquilo. E comprei-o quando ainda trabalhava. É a única coisa que temos, não temos mais nada. E temos isto [referindo-se à casa]... Pronto, é nosso. É nosso!” (Entrevista 31, Empresa B)

“O meu medo era ficarem-me prestações em atraso e a casa ir-me para o galheiro! E eu ia para onde? O meu medo era esse. Tem que se conseguir de qualquer maneira.” (Entrevista 45, Empresa B)

Num cenário dominado pela recusa em contrair novos créditos após o desemprego, figuram quatro exceções, duas em cada empresa. No caso da Empresa A, trata-se de duas entrevistadas que afirmaram ter recorrido ao crédito já depois da perda do emprego, num caso para pagamento do valor residual de um carro comprado em *leasing* e noutro para fazer face a despesas correntes. Na primeira situação (Entrevista 14, Empresa A), a inquirida contraiu um crédito pessoal junto de uma instituição bancária e na segunda (Entrevista 11, Empresa A), a inquirida recorreu ao cartão de crédito.

A Entrevistada 14 optou por recorrer ao crédito pessoal por duas ordens de razões: por um lado, teve necessidade de mobilizar as poupanças, que estava a criar para aquele outro fim, para suportar os gastos familiares enquanto esteve a aguardar pelo subsídio de desemprego; por outro lado, não quis recorrer às suas redes de apoio familiar, por entender que as estaria a sobrecarregar em demasia, apesar de saber que receberia essa ajuda.

A Entrevistada 11 nunca tinha utilizado o cartão de crédito anteriormente. A necessidade de o utilizar quer para pagar despesas em bens alimentares e vestuário, quer para satisfazer o crédito à habitação e o crédito para obras, resulta da conjugação de vários factores, o que não se verificou nas demais entrevistadas. Em primeiro lugar, não dispunha de poupanças, uma vez que as havia mobilizado dois anos antes para a aquisição da casa. Em segundo lugar, não podia contar com as redes informais de solidariedade pois, num curto espaço de tempo, tinha perdido vários familiares. O recurso ao crédito fica, por isso, a dever-se à incapacidade de auto-financiamento e de financiamento solidário da inquirida.

Estes dois exemplos estão por isso próximos de alguns dos que foram identificados no grupo dos sobreendividados da DECO. Trata-se de pessoas que, num e noutro caso, apresentavam padrões de consumo moderados, um nível de

endividamento pouco elevado e que, por razões nem sempre coincidentes, se encontravam, no momento do desemprego, desprovidas de recursos pessoais e de redes informais de solidariedade fortes.

“Fizemos um empréstimo [pessoal] agora há pouco tempo porque precisávamos de pagar uma caução do carro. (...) tivemos que recorrer a um empréstimo pequeno, pessoal, porque se a gente andasse a trabalhar, era diferente. Estávamos a tentar juntar esse dinheirinho, aconteceu isto antes, lá está, fomos mexer naquilo que não queríamos para compor aqueles dois meses e tal que estive sem receber. [A minha família] poder ajudar podia, só que a gente pensou: ‘são trabalhadores como nós’. No fundo estávamos a tirar o pouco que eles têm de lado também para uma infelicidade. (...) Não quer dizer que se precisasse de uma ajuda dos meus sogros ou quê, que não obtinha logo. Mas só em último caso é que o faria, porque é só o meu sogro a trabalhar e também vivem do trabalho. (...) Eu e o meu marido preferimos estar a pagar outra prestação e não estar a estragar a vida às outras pessoas.” (Entrevista 14, Empresa A)

“[Antes do desemprego] não tínhamos cartão de crédito. É uma dívida que adquiri depois e estou a pagar precisamente porque chegámos a um ponto que não tínhamos dinheiro. (...) Quem me ajudou foi o Banco. Eu adquiri [o cartão de crédito], mas felizmente nunca recorri assim para esbanjar. (...) Não tínhamos dinheiro para a alimentação, só havia uma coisa a fazer: era, restritamente, pegar no cartãozinho e ir buscar as coisas. (...) [Daqui para a frente] só recorro em caso de necessidade. Porque a gente chega lá, mostra o cartãozinho, é muito giro, mas depois a conta mais tarde...” (Entrevista 11, Empresa A)

No caso da Empresa B, as excepções dizem respeito, por um lado, a uma entrevistada que declarou ter tido necessidade de contrair um crédito para realizar obras na habitação própria (Entrevista 37); por outro, a um entrevistado que afirmou ter contraído um crédito pessoal para comprar um veículo motorizado ao filho (Entrevista 40). Se no primeiro caso a entrevistada assume que a contracção de um crédito durante o período de desemprego foi uma opção inevitável – na medida em que a realização de obras era imperativa e não havia outra forma de a financiar –, já no segundo caso essa opção é assumida como algo irreflectido, pouco ponderado, que aconteceu para corresponder ao desejo de um filho.

“Olhe, a casa estava toda velha, estava a chover lá dentro. O que nós fizemos foi deitar tudo a baixo e construir de novo. Só deixei a parede da frente e assim dos lados. Era mesmo uma necessidade que eu tinha. Era horrível, já chovia em cima da cama e tudo.” (Entrevista 37, Empresa B)

“... o meu filho mais novo quis uma mota e eu já tinha ajudado o outro a tirar a carta de condução. Comprei-lhe a mota e estou a pagá-la ao banco. Depois ele teve um acidente (...). A minha mulher é que apoiou isso, eu nunca fui a favor. Até já tive vontade de vender a mota.” (Entrevista 40, Empresa B)

4.2 Valores, atitudes e comportamentos dos desempregados

4.2.1 A solidariedade e a relativização das dificuldades pessoais

a) Sociabilidade e solidariedade

Nos dois grupos de entrevistados fabris (Empresas A e B) a relação laboral era bastante longa, nalguns casos superior a 30 anos. Nessa medida, estes trabalhadores conviviam entre si também há muitos anos. Muitos encaravam os colegas de trabalho como a família alargada, com quem acabavam por passar mais tempo do que com o seu próprio círculo familiar restrito. Os laços de amizade e cumplicidade eram muito fortes na maioria dos casos.

Essa proximidade chegava a extravasar o tempo e o local de trabalho, dando lugar a práticas de sociabilidade extensível aos tempos de descanso e lazer. Esta realidade era mais acentuada na Empresa A do que na Empresa B. Essa diferença ficava a dever-se a uma maior dispersão geográfica dos trabalhadores da Empresa B e à sua dedicação à actividade agrícola nos dias de descanso. A menor convivência fora do espaço da fábrica registada pelos trabalhadores da Empresa B acentuou-se mais com o encerramento desta. Na Empresa A, onde as relações de vizinhança eram mais visíveis e os hábitos de consumo eram de um tipo mais urbano (por exemplo, era comum irem tomar café nas folgas), os momentos de convívio subsistiram para lá do desemprego.

“É do convívio das colegas [de que sente mais falta]. (...) A gente de vez em quando ainda se encontra, vamos tomar um cafezinho. A gente encontra-se para matar saudades (...). Foram quase 17 anos, a falar todos os dias. E é aquela amizade que a gente fica, embora a gente vá para longe, aquela amizade fica sempre.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Não sei nada das minhas colegas. Nunca mais as vi. São pessoas que estão distantes da gente, não é? (...) São pessoas que a gente não vê. (...) Isolei-me, aqui dentro das quatro paredes” (Entrevista 39, Empresa B)

“Tínhamos um convívio que era muito bom, era uma camaradagem... Ainda hoje quando eu vejo alguma, parece que vejo Deus, e elas comigo.” (Entrevista 12, Empresa A)

“Era como se fosse uma família. Éramos todos amigos. Se estivesse uma semana em casa sentia falta de lá estar. Criaram-se laços. (...) tínhamos um grupo de cinco, mas agora já não saímos há muito tempo. Telefonamos nos aniversários.” (Entrevista 41, Empresa B)

“Estávamos habituados àquele ambiente. Aquilo era quase uma família! Eu notei que me fechei um bocadinho mais, porque lá está, é aquele convívio que a gente perde. Eu ia daqui de manhã... ia na camioneta e lá já se conversava... (...) Por vezes, nem que a pessoa se levantasse mal disposta, mas chegava-se ao trabalho, começava-se a conversar e, com o trabalho, aquilo passava tudo. E estando aqui em casa sozinha..., o marido vai para o trabalho, o filho vai para a escola..., eu se acordo mal disposta, aqui ando todo o dia mal disposta...” (Entrevista 27, Empresa B)

“Dava-me bem com todas e tinha lá grandes, grandes amigas, e tenho! A gente liga-se, mas depois choramos e já não conseguimos dizer nada, e depois temos que desligar o telefone [choros].” (Entrevista 31, Empresa B)

“Faz muita falta a fábrica, as colegas de há anos... que já as conhecíamos, o feitio delas e tudo... É totalmente diferente de andar a fazer limpezas.” (Entrevista 28, Empresa B)

Esta divergência na forma de estar e conceber as relações sociais é, em parte, responsável pelo maior isolamento detectado nos trabalhadores da Empresa B. Daí também o seu estado emocional aparentar maiores tendências depressivas, claramente demonstradas pelo elevado número de entrevistados que, neste subgrupo, afirmaram tomar medicação para esse efeito. Ao factor *isolamento social* somam-se outros elementos que permitem explicar esta maior vulnerabilidade emocional. É o caso de se tratar de um *desemprego de longa duração* associada a uma *faixa etária relativamente mais elevada*, factos que justificavam, também, uma menor confiança na possibilidade de reintegração no mercado laboral.

A diferença na sociabilidade profissional repercute-se na própria solidariedade de grupo. Assim, entre as trabalhadoras da Empresa A é fácil encontrar exemplos de entreajuda emocional, material e monetária, ao contrário do que sucede no subgrupo da Empresa B.

Deste modo, observa-se um interessante fenómeno ao nível da concepção e modo de funcionamento das redes informais de solidariedade no caso da Empresa A,

na medida em que são os próprios potenciais necessitados a constituírem-se em fonte de apoio para os seus pares.

“(...) tive uma colega [da fábrica] e o marido que disseram que se precisássemos de alguma coisa... se houvesse algum problema, para não nos preocuparmos.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Chegámos ao ponto de ter que mandar dinheiro para a mensalidade [da escola] da minha filha e não termos. Tive que pedir emprestado a uma amiga da fábrica.” (Entrevista 22, Empresa A)

“[Durante o período em que estivemos sem vencimento], cheguei a dar iogurtes a colegas minhas que queriam dar aos filhos e não tinham. Podia fazer isso porque tinha um minimercado que me vendia fiado.” (Entrevista 24, Empresa A)

Se entre os dois subgrupos se observa uma diferenciação ao nível da sociabilidade e solidariedade profissionais, o mesmo não sucede no que diz respeito ao apoio conjugal. De facto, tanto num caso como no outro, os entrevistados sublinharam a cumplicidade manifestada ao longo de todo este processo pelo cônjuge ou companheiro/a.

Exceptuam-se os poucos casos em que já existiam dificuldades anteriores na relação e aqueles onde os problemas financeiros provocados pelo desemprego adquiriram maior expressão. Nestas situações, referidas de seguida em caixa, a tensão entre o casal acentuou-se significativamente, havendo uma inquirida que referiu não se ter divorciado apenas por causa dos *créditos contraídos*.

“Ele é uma jóia de homem. Eu estou casada há 27 anos e não tenho nada a dizer dele. Ele é fantástico. Não é estar agora a dizer, ninguém gosta de dizer mal do marido com certeza, mas é uma pessoa muito compreensiva.” (Entrevista 16, Empresa A)

“Nós não temos problemas porque ambos nos entendemos e sabemos que é um problema dos dois e que temos que remar os dois. Quando a gente deixar de entender que é um problema dos dois, as coisas começam a cair... e daí é que vêm os problemas. Até ver, temos conseguido suportar os dois e entender que o problema é dos dois, e que também temos um filho, e que agora temos que acabar de lhe dar de tudo porque se deixar agora de estudar, com que futuro é que ele fica? (...) Não posso, de maneira nenhuma, tirar o meu filho de estudar agora.” (Entrevista 1, Empresa A)

“O meu marido ajuda-me bastante. Sempre me deu muito apoio em tudo. (...) Eu era uma pessoa muito fechada comigo mesma e ele tinha muito medo que eu

viesse para casa. Mas graças a Deus, Nosso Senhor parece que me levou ao bom caminho, com a ajuda do meu marido. E ao mesmo tempo com a minha força de vontade para combater certas coisas, levei a cruz ao calvário...” (Entrevista 27, Empresa B)

“O ambiente em casa estava um bocado pesado porque os maridos entendem perfeitamente a situação e nós próprias às vezes é que não entendemos. Por muito que eles digam ‘é preciso ter calma, as coisas resolvem-se’, a gente entra em depressão porque sabe que tinha uma vida estável e não previa o futuro...” (Entrevista 14, Empresa A)

“Às vezes irritávamo-nos um com o outro. (...) mais eu, que eu sou mais nervosa que o meu marido. O meu marido quando me vê nervosa, vira as costas e vai-se embora, nem sequer me responde. Enervava-me com isso só, mas passava, era passageiro, era só naquele momento, nunca dava para ficar mal, nem nada.” (Entrevista 46, Empresa B)

“Não posso dizer assim: ‘Ele é mau p’ra mim’. Eu acho que desde que ele trabalha por conta dele virou muito. Ele vem muitas vezes chateado, depois não fala p’ra mim...Ele não é de ralar, mas não fala. E eu às vezes: ‘Então, não falas p’ra mim porquê? Não me apetece!’. E é capaz de andar uns dias assim, está a ver? E depois, como eu ando tão em baixo, eu queria que ele fosse..., sei lá, que me falasse de outra maneira. É que tudo isto, tudo isto, tudo isto é horrível!” (Entrevista 31, Empresa B)

“O nosso relacionamento piorou. Mexeu com tudo. Mexeu e continua a mexer enquanto isto estiver assim. O divórcio se calhar acontecia, mas há a casa. Dá muito trabalho, dá muitos problemas.” (Entrevista 11, Empresa A)

“Eu cheguei ao ponto em que eu e o meu marido tivemos que nos separar [separação temporária]. (...) Nós chegámos ao ponto de dizer palavras que... e isso é que me magoou. Cheguei a um ponto que desanimei muito. (...) Quando começou a acontecer isto [refere-se à situação de incumprimento no pagamento dos créditos], eu comecei-me a isolar, a dormir mal, a fechar-me no quarto. Fazia o almoço ou o jantar, o que fosse, mas eu queria sempre estar só e não saía. E isso é que levou também aos desentendimentos que tínhamos... Eu ignorava por vezes o meu marido, até em sexo eu rejeitava o meu marido, e isso é que nos levou muitas vezes a desentender-nos.” (Entrevista 2, Empresa A)

b) A desvalorização do risco pessoal

Uma atitude que merece igualmente destaque no caso dos operários desempregados e que contrasta fortemente com a observada no grupo de sobreendividados da DECO, como se verá posteriormente, prende-se com a procura de auto-motivação através da desvalorização da respectiva condição pessoal face aos pares.

“Há situações piores que a minha. Tenho amigas minhas em que estão elas e os maridos em casa. Isso é mais complicado.” (Entrevista 8, Empresa A)

“Não fiquei afectada [psicologicamente]. Eu acho que quem fica mais afectada são aquelas que são mais antigas, com mais idade. Eu ficava mais afectada se tivesse que pagar mobílias, carro... Agora, a casa vai-se aguentando enquanto se pode. Há pessoas que têm tudo ali para pagar e, coitadas, às vezes com os homens também desempregados, o pai desempregado. Essas aí é que... coitadas.” (Entrevista 10, Empresa A)

“E há quem ainda esteja pior do que eu porque há cabeças talvez ainda mais fracas do que a minha. Há pessoas que vieram embora das fábricas e não trouxeram nada. A gente ainda trouxe a indemnização, mas por exemplo as da [Empresa X] não trouxeram nadinha, coitadinhas... E casais a trabalhar lá...” (Entrevista 31, Empresa B)

“Eu às vezes fico muito chocada porque a minha situação não é boa, mas eu tenho colegas que estão numa situação pior... Eu fiquei chocada em saber que temos colegas a passar necessidades.” (Entrevista 39, Empresa A)

“É o que eu digo, há colegas minhas que estarão em situações muito piores que a minha.” (Entrevista 20, Empresa A)

“Foi importante ter batatas, ter feijão, ter couve, ter nabiças, foi muito importante. Se não tivesse, acho que tinha sido um bocado difícil, mais difícil do que foi. Tinha colegas minhas (...) que não tinham um terreno, não tinham nada, era um bocado mais difícil.” (Entrevista 46, Empresa B)

Os desempregados inquiridos tendem a relativizar as suas dificuldades pessoais e financeiras através de um permanente exercício de comparação face a colegas de trabalho que consideram estar em pior situação. Esta técnica funciona como um mecanismo de defesa pessoal perante uma situação que eles sentem como difícil e de poucas alternativas.

Exemplar desta postura de autodefesa é o facto de mesmo o único inquirido que foi possível identificar como sobreendividado afirmar existirem situações económicas piores do que a sua.

“...porque há pessoas piores do que eu, eu acredito...”

(Entrevista 2, Empresa A)

Já o grupo de inquiridos da DECO assume uma postura bastante diferente, ao propenderem para a vitimização pessoal e transferência de responsabilidades para terceiros. A isso não é certamente alheio o facto de, neste caso, ser claramente mais difícil encontrarem termos de comparação. As situações de sobreendividamento são quase sempre percebidas e vividas em maior isolamento do que as de desemprego, sobretudo quando estas dizem respeito a grandes unidades económicas, como os casos em estudo.

É, por isso, de realçar, porque contrário à tendência manifestada pelos desempregados inquiridos, o testemunho de duas operárias.

As Entrevistadas 7 e 25 têm um discurso bastante depreciativo relativamente a outras colegas que considera serem responsáveis pelas suas débeis situações financeiras, ao procurarem manter um estilo de vida que não estava ao seu alcance, por vezes à custa do crédito (informal, no caso).

De notar, ainda, a forma como a Entrevistada 25 procura distanciar-se delas, através de uma sublimação de cariz religioso. Como se de uma providência divina se tratasse, refere que a sua situação financeira *'não é castigo'*, pois sempre procurou ajudar os outros.

“[Na fábrica] havia lá uma colega que eu via todos os dias bem vestida. Foi até uma que veio à televisão dizer que ‘não podia e não sei quê...’ E eu pensei: ‘quer dizer, mas ela passa aqui parece um manequim’... Havia outra que chorava, mas eu olhei e disse ‘eu dela não tenho pena, está a passar dificuldades, está para ali a chorar porque também ficou sem ordenado, mas ela não deixa de ir tomar o pequeno-almoço fora, não deixa de andar de carro’... Elas fazem a vida na mesma, ainda agora quem as vir, têm carro, o marido tem carro, elas andam para baixo e para cima... Por isso não me venham dizer que têm dificuldades porque elas não tiram isso, e se calhar à mesa não comem. E eu

não penso assim... Sempre tive pena, sempre ajudei. A mim não é por castigo [que perdeu o emprego] porque eu sempre ajudei. Mesmo quando o meu marido esteve em Marrocos eu juntei roupa que ele levava lá para os pobres. Aqui, se visse alguém que precisasse, ajudava conforme podia.” (Entrevista 24, Empresa A)

“Veja o caso da minha colega aqui do lado, que acho que está muito desesperada com a vida dela... Porque era uma pessoa que não fazia planos. Foi mobilando a casa com tudo do bom e do melhor e agora...não dá. A pessoa deve fazer as coisas dentro das possibilidades.” (Entrevista 7, Empresa A)

4.2.2 A aprendizagem com o passado

Ter que lidar com uma quebra de rendimentos na sequência de uma situação imprevisível e activar estratégias de controlo do orçamento familiar não é, para muitos dos inquiridos, algo de novo à data do encerramento da fábrica. Com efeito, não são raros os relatos sobre anteriores períodos de instabilidade financeira, quase sempre decorrentes de uma baixa médica ou de uma deterioração das condições laborais do cônjuge. Por vezes, a experiência vem de mais longe, da própria família de origem, também ela sujeita a fortes constrições orçamentais e incidentes nos percursos laborais.

A consciência de uma certa vulnerabilidade profissional e das limitações dos rendimentos próprios forneceu a estes indivíduos oportunidades de aprendizagem sobre como enfrentar os períodos de crise. Os reajustamentos de consumo foram quase sempre encarados com aparente naturalidade, passando a operar com notável rapidez. Também o recurso a poupanças pessoais, fundamental para contornar dificuldades financeiras no passado, reafirma-se como uma estratégia vital para a gestão do momento presente. Isso mostra bem o grau de interiorização que estes indivíduos tinham das prioridades de consumo e das estratégias de enfrentamento das crises económicas. A sua capacidade para mobilizar recursos e desencadear comportamentos de contenção fica a dever-se, como se sublinhou já, quer à escala de valores transmitida por via familiar, quer às experiências negativas anteriores.

“Há dois anos o meu marido cortou dois dedos lá no trabalho. Ficou oito meses e tal de baixa. Ele ficou em casa e eu também tive que vir para casa... Estive dois

meses de baixa [para lhe dar apoio]. Durante esse tempo só entrou o seguro dele, que era sempre certinho. (...) Foi complicado. Eu praticamente só pagava a prestação da casa, o condomínio, a luz, a água, essas coisas da casa (...). A gente esticava ali ao máximo.” (Entrevista 17, Empresa A)

“[Meio ano antes de eu ficar desempregada] o meu marido também ficou. Esse meio ano fomos conseguindo viver com o nosso dinheirito, uma coisita que tínhamos de parte. (...) Quando se acabou: ‘pai, mãe preciso disto, preciso daquilo...’.” (Entrevista 9, Empresa A)

“[Bens alimentares] vou comprando conforme vai-me faltando porque o meu marido raramente recebe o dinheiro todo junto. Eu ainda estava a trabalhar quando isto acontecia. Nessa altura, ele já não recebia o ordenado todo junto. Era difícil viver assim, e por isso ia comprando conforme ia precisando.” (Entrevista 22, Empresa A)

4.2.3 A transmissão da experiência aos filhos

A aprendizagem sobre como lidar com os momentos de crise financeira e laboral não se limita aos inquiridos, antes se estende ao restante agregado familiar, nomeadamente aos filhos.

Esse processo educativo só é possível na medida em que existe uma tradição de partilha das dificuldades com todos os elementos do agregado. Contrariamente ao que sucede no grupo de inquiridos da DECO, a maioria dos pais do grupo de desempregados coloca os filhos a par das restrições financeiras por que estão a passar, conseguindo, por essa via, co-responsabilizá-los na condução das estratégias de contenção. Apesar de procurarem não afectar em demasia os consumos das crianças e jovens, estes pais não deixam de lhes fazer sentir a necessidade de toda a família ter de adoptar uma maior disciplina dos gastos, não hesitando em recusar a compra de alguns bens que considerem dispensáveis.

“Antes disto acontecer nós dávamos à mais velha [filha] algum dinheiro para as coisas dela, por exemplo, para ir ao cinema ao fim-de-semana. Isso também acabou.” (Entrevista 22, Empresa A)

“Procurava comprar coisas que eles gostassem, mas também que precisassem. De marca costumava comprar mesmo aquilo que eu achava que eles precisavam e com que eles se sentiam contentes. Se ela me pede uma pasta da Nike eu digo ‘Calma, vamos ver se dá’. Nunca tive ideias de utilizar cartões de crédito para andar a comprar coisas de marca.” (Entrevista 16, Empresa A)

“É assim: nós nunca fomos pessoas que vivêssemos assim com muitas largas, e elas já sabiam. Aqui em casa é assim ‘Agora não dá, não dá.’ Há pessoas que dizem isso, mas [os filhos] insistem e pressionam e [elas] acabam por ceder. Mas aqui quando se diz não há, não há mesmo.” (Entrevista 22, Empresa A)

“Coitadinhas, elas viam as outras com roupas de marca, mas elas não são muito disso. (...) Às vezes, a mais nova dizia que lá uma colega tinha umas calças assim e tem assado. E eu ‘Deixa estar que tu não andas nua!’. De marca não. Dava-lhes coisinhas da feira, assim comprava... E calçados eu dizia: ‘Oh meninas, vejam lá, vão ver o que é que está em saldo e o mais barato que puder ser’.” (Entrevista 33, Empresa B)

“O meu mais novo gosta muito da roupa de marca. Ele pode não querer mais nada, mas quer roupa de marca. E eu: ‘... tem paciência, filho. Tu só queres roupa de marca, então tens que esperar!’” (Entrevista 2, Empresa B)

‘A necessidade aguça o engenho’

A necessidade de fazer restrições também pode estimular a imaginação, como o comprova o excerto seguinte:

“Às vezes achava graça às minhas filhas, coitadinhas, ‘Oh mãe, a Marisa vai almoçar fora - é uma prima - nós também vamos?’ O que é que eu fazia? Punha a mesa cá fora ‘Pronto, vamos almoçar fora!’ [risos].” (Entrevista 33, Empresa B)

Vários inquiridos sublinharam a compreensão manifestada pelos filhos, independentemente das respectivas faixas etárias, perante a deterioração das condições financeiras familiares. Um ou outro dos inquiridos referiu mesmo que os filhos, estudantes universitários, se disponibilizaram para deixar de estudar ou então procuraram um trabalho a tempo parcial para ajudar nas despesas. No subgrupo da Empresa A, predominam as crianças e os filhos adolescentes, enquanto no subgrupo da Empresa B são mais frequentes os jovens adultos, embora também haja alguns adolescentes. Quase todos parecem ter aceite a perda de alguns dos benefícios imposta pelas dificuldades dos pais. É o caso da redução das actividades de lazer, das roupas de marca e da prática desportiva.

“Olhe, sabe o que é que considero mais importante? É a compreensão de todos aqui em casa porque se, realmente, eu tivesse umas filhas como há muitas que eu

conheço que exigem e tem que ser e tem que ser e tem que ser, eu não tinha dinheiro para poder enfrentar as coisas como devia ser. Mas elas compreendem.” (Entrevista 33, Empresa B)

“Ela dizia-me assim. ‘Oh mãe, isto há-se passar, a gente há-de superar isto tudo!’ Compreendeu sempre a situação, não é como alguns que é eu quero, quero, quero, tens que me dar.” (Entrevista 46, Empresa B)

“O meu filho apoiou-me muito e disse sempre que saia de estudar para ir trabalhar. Eu é que disse que não. (...) Via o sacrifício que nós fazíamos e nunca me disse ‘dá cá’ ou ‘quero isto ou quero aquilo’, esperava que eu pudesse. Foi habituado a isso.” (Entrevista 39, Empresa B)

“A minha filha ainda acumulou o trabalho na escola com o salão de cabeleireiro. Ao sábado ia para o salão de cabeleireiro da minha irmã (...). Ela pagava-lhe, é muito amiga dela.” (Entrevista 24, Empresa A)

“Eu acho que se não fosse o meu filho, tinha entrado mesmo no buraco.” (Entrevista 14, Empresa A)

“A minha filha também ajuda porque é poupada. Não é como algumas jovens que gostam de ter tudo. Assim seria muito mais difícil.” (Entrevista 38, Empresa B)

Muitos pais tentam, contudo, proporcionar aos filhos um consumo mínimo dos anteriores benefícios.

“(...) já não vamos tanto ao MacDonald’s como o miúdo gosta, mas a irmã às vezes leva-o ao cinema. Ele é um miúdo que não pede muito.” (Entrevista 24, Empresa A)

“A ela nunca lhe faltou nada. Nós lutámos sempre para lhe dar tudo. Às vezes ela pedia alguma coisa, um par de calças: ‘Oh filha, este mês não dá, para o mês que vem a mãe dá-te? E ela compreendia. Pronto, não podíamos dar este mês, mas no mês seguinte conseguíamos, e ela compreendia isso. Nunca foi uma criança de ‘Eu quero e quero e tens que me dar’, não, ela compreendeu sempre a situação.” (Entrevista 46, Empresa B)

“[Para a] minha filha, nós ainda fazíamos o sacrifício de ela ir [de férias] uma semana ou duas com os colegas, para ela não se sentir inferior às outras. Agora, nós não. Havia sempre os meus tios e as minhas tias que davam qualquer coisa para ela poder ir. Aí tive essa ajuda, pronto, como sempre.” (Entrevista 46, Empresa B)

No caso da Empresa B, a faixa etária predominante dos filhos é, como se disse, a de jovens adultos com a sua própria autonomia financeira e até familiar. Neste caso, muitos inquiridos já não tinham os filhos a cargo e os que tinham eram jovens que trabalhavam ou trabalhavam e estudavam. Uma vez que a maioria dos inquiridos possuía consumos e taxas de endividamento bastante mais moderados do que os observados na Empresa A, a necessidade de apoio dos filhos era muito reduzida e quase sempre se limitava ao apoio psicológico. Apenas num reduzido número de situações se verificou um reforço ou a introdução da prática da comparticipação financeira dos descendentes nas despesas familiares.

Não se pense, contudo, que a reacção dos filhos à possibilidade de privação de certos bens tenha sido totalmente pacífica. Um pequeno leque de entrevistados, todos da Empresa B, relatou algumas atitudes menos compreensivas por parte dos filhos, quando confrontados com a redução do rendimento.

É o caso de um jovem de 28 anos (filho da Entrevistada 31) que, pelo menos numa fase inicial, exprimiu uma certa ‘revolta’ perante a manifesta incapacidade de lhe ser garantida a continuidade de determinados consumos. Inoportuna parece ter sido também a atitude de um jovem de 25 anos (filho da Entrevistada 28) que, após a perda do emprego, decide ingressar no Ensino Superior, não obstante os pais lhe terem referido que isso afectava significativamente a gestão do orçamento familiar. Outro caso exemplar é o de um jovem de 19 anos que, embora a trabalhar, não se coibiu de pressionar o pai desempregado (Entrevistado 40) para que este lhe adquirisse uma motorizada. Este, não só cedeu à solicitação do filho, como foi obrigado a suportar as despesas de reparação do veículo decorrentes de um acidente.

Estes casos – que se configuram como verdadeiramente excepcionais no contexto geral de manifesta *solidariedade filial* – têm em comum a particularidade de se tratar de filhos homens, jovens adultos, que evidenciam ora situações de inadaptação ao mundo laboral, ora situações de total dependência parental e descontrolo financeiro. Comum parece ser, ainda, a dificuldade destes pais em lidar com estas situações.

“O meu marido dá 60 contos ao meu filho [jovem de 28 anos que trabalha com o pai na oficina deste]. Não pode dar mais, mas é assim, ele agora comprou uma mota e o pai anda a pagar a mota e diz: ‘(...) este dinheiro que eu ando a pagar era o que te havia de dar a mais porque sei que estás a ganhar mal..., mas eu estou a pagar-te a mota, e pronto’. (...) Está a viver connosco e nós é que o vestimos e calçamos e compramos-lhe tudo.” (Entrevista 31, Empresa B)

“Com o meu filho agora já está tudo melhor, mas houve aí uma altura muito má. Ele estava habituado a ter tudo. E foi isso, ele revoltou-se muito. Ficou muito revoltado... Agora já aceita bem as coisas, mas ao princípio foi muito complicado. (...) Agora já se mentalizou e já veste o que eu lhe trago. Ainda no sábado foi a um casamento e comprei-lhe umas calças por 20 € e uma camisola por 10€. Coitadinho, ele foi todo contente.” (Entrevista 31, Empresa B)

“Acho que a situação agora está a ser mais complicada do que na altura em que fiquei desempregada (...). Em Setembro passado o meu filho [de 25 anos] foi despedido e então pensou em ir tirar o curso que ele gostava, que era informática. ‘Ó filho nós ajudamos-te em tudo o que pudermos, só que isso vai complicar muito a nossa vida’. ‘Mas eu gostava e não sei quê?’. Pronto, o que é que nós havíamos de fazer? Estamos a pagar-lhe [o crédito do] carro, a estadia [na cidade onde frequenta o ensino superior]. (...) agora anda a estudar, quando ele havia de acabar é que está a começar. Cai tudo em cima de nós, no fundo.” (Entrevista 28, Empresa B)

“Tenho um crédito porque o meu filho mais novo quis uma mota e eu já tinha ajudado o outro a tirar a carta de condução. Comprei-lhe a mota e estou a pagá-la ao banco. Depois ele teve um acidente. Bateu contra um carro e tive de pagar 300 e tal euros do conserto do carro e da mota foram também 500 e tal euros. (...) ele trabalha mas gasta quase tudo em tabaco e nas despesas dele.” (Entrevista 40, Empresa B)

4.2.4 O adiamento de projectos

A falta de perspectivas de reintegração no mercado laboral tende a alimentar, entre a maioria dos entrevistados, aquela que já antes da perda de emprego era uma preocupação constante: a imprevisibilidade dos tempos vindouros.

A necessidade de acautelar o futuro mediante a concretização da já citada *poupança preventiva* tornou-se ainda mais premente, forçando-os a um adiamento de projectos arquitectados durante a fase de estabilidade laboral. Trata-se de projectos relacionados sobretudo com a habitação (mobilier a casa, construção de um anexo...), embora também se encontrem ideias de viagens, de férias e de tratamentos médicos especiais.

“Tinha planos, sim. Melhoramentos em casa, não eram precisos muitos mas o quartinho do menino... E agora tudo isso acabou. (...) Já não pudemos fazer o quarto do bebé, ele continua a dormir connosco... Temos que pensar duas vezes. De um momento para o outro, o pai pode ficar desempregado, pode acontecer

qualquer coisa ao pai, pode acontecer-me alguma coisa a mim, e não termos meios... Temos que pensar sempre um bocadinho mais à frente.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Fazíamos projectos... se eu continuasse a trabalhar e o meu filho arranjasse um trabalho fixo e a minha filha também, isso era uma coisa que a gente ia planeando..., sei lá, um dia iríamos ao Gerês. Eram coisas que a gente planeava. Planeávamos também ter um carrinho, em vez de irmos nos transportes públicos. Queríamos ter o nosso transporte. Agora vemos que realmente isso não é possível.” (Entrevista 13, Empresa A)

“Até à data de hoje não sei o que é passar umas férias... O meu sonho era ir ao Algarve, não é? Mas não há dinheiro para ir ao Algarve, a gente não pensa nisso.” (Entrevista 21, Empresa A)

“Ainda falta a casa de jantar, cortinados para o quarto do meu filho. Ainda faltam umas coisas, mas agora há que esperar.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Eu ia tirar a carta este ano. Era um projecto que tinha, no princípio do ano ir tirar a carta, mas lá ficou impedido.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Este ano já não, mas para o ano vou ver se dou a volta porque quero pôr o aparelho [dentário] no miúdo. Era um plano que tinha e enquanto não o fizer, não sossego. Então, quero ver se para o ano ele começa a fazer isso. (...) olhe, tem que se cortar em algum lado para conseguir. Porque eu não me sinto bem comigo mesma, sabendo que ele precisa disso e que eu não estou a poder proporcionar.” (Entrevista 20, Empresa A)

“A minha filha precisa de um carro e se eu tivesse um emprego eu ajudava-a, pronto, comprava-lhe um carro.” (Entrevista 46, Empresa B)

“Era para ir tratar as minhas varizes... (...) E então, como eu sei que a situação não é das melhores, não fui. Mas prescindi de uma coisa que eu já ando a dizer há muito tempo que vou fazer. Já marquei para Outubro. Vamos ver se até Outubro me oriento de maneira a conseguir ir.” (Entrevista 1, Empresa A)

Mas os discursos sobre os projectos para o futuro não se esgotam no mero adiamento projectos, incorporando outras lógicas. Uma delas tem a ver com o redireccionar dos sonhos pessoais para os filhos, substituindo as aspirações próprias por outras projectadas nos descendentes. Nessa medida, o desejo é o de poder ver os filhos concluírem os estudos superiores, arranjam um emprego estável e bem remunerado, e casarem.

“Quando acabar o fundo de desemprego, o meu filho está formado, e isso deixa-me assim um bocadinho mais tranquila, porque à partida, terá o curso e irá trabalhar.” (Entrevista 1, Empresa A)

“O futuro a Deus pertence. E espero que Deus ajude os meus filhos, que lhe dê muita sorte, que não lhe dê tanta dificuldade como eu tive.” (Entrevista 39, Empresa B)

Uma outra lógica, exclusiva dos inquiridos mais velhos do subgrupo da Empresa B, tem a ver directamente com aquela que se tornou a sua única aspiração pessoal: obter a reforma tão breve quanto possível. A reforma possibilita-lhes a plena estabilidade financeira, indispensável para se manterem e ainda auxiliarem os filhos e netos, ao mesmo tempo que lhes oferece a hipótese de desfrutarem um pouco do seu tempo livre. Trata-se, no fundo, do encerrar de um ciclo que, até ao desemprego, estava ainda longe de se concretizar.

“Por isso é que os do governo deviam pôr mãos a isto, por exemplo: dar emprego aos jovens, é isso que eu defendo, e a nós, que trabalhamos 34 anos, dar uma reforma antecipada. Nem que não fosse uma reforma por inteiro, já era um futuro para nós. (...) Toda a vida foi uma vida de muito trabalho, ora agora acabando o [subsídio] social [de desemprego], tenho eu 52 ou 53 anos. Então se me dessem uma reforma antecipada, a mim e a todos, ficávamos mais ou menos com o futuro garantido. Então, eu pergunto, mas qual é o meu futuro, de quem trabalhou 34 anos?” (Entrevista 30, Empresa B)

“Pronto, a minha ideia é ir trabalhar mais um aninho e depois meter os papéis para a pré-reforma, que já estou a trabalhar desde os doze anos. (...) O meu marido, também lhe falta coisa de uns quatro anos para ele se reformar, para ver se depois nós, realmente, se Deus nos der vida e saúde, vamos passar um tempo mais tranquilo... (...) vamos ver se a gente goza um bocadinho mais a vida... Temos trabalhado muito para equilibrar a vida, temos trabalhado muito. (...) Acho que durante 10 ou 15 anos nunca tive sábado, nem domingo, nem dia santo, porque nesses dias é que eu fazia a minha vida por casa.” (Entrevista 27, Empresa B)

“Eles [o Centro de Emprego] que chamem os mais novos. Devem chamar os mais novos e tirar-lhes os maus vícios. A nós devem é reformar-nos.” (Entrevista 32, Empresa B)

“Quero ver se quando tiver 56 anos já vou para a pré-reforma porque já tenho muito anos de trabalho e não sei o dia de amanhã. (...) Aos 65 anos ficamos com uma reforma por inteiro. É isso que eu quero apanhar da [Empresa B], porque eu

trabalhei. Acho que tenho direito a isso. Não roubei nada a ninguém. Não me deram mais tempo para eu continuar aquilo que eu gostava de fazer.” (Entrevista 39, Empresa B)

“O que eu vou fazer é, quando acabar o subsídio que são 15 meses, ir saber quanto tempo fica a faltar para a reforma. A minha mulher talvez consiga reformar-se e ficar a receber um pouco menos, mas eu se calhar tenho de ir trabalhar.” (Entrevista 34, Empresa B)

5. O desemprego como factor de despromoção profissional

5.1 A desvalorização pessoal e profissional como efeito dominante

Para os dois grupos de operários, a perda do emprego, na sequência do encerramento das respectivas unidades fabris, trouxe alterações significativas a nível pessoal, familiar, económico-financeiro e social.

No entanto, o impacto dessas alterações é variável, quer entre as empresas estudadas, quer entre as diferentes vertentes onde tais alterações se fizeram sentir.

Nos dois subgrupos de operários, a principal consequência negativa tem a ver com a *perda de auto-estima pessoal e profissional* dos inquiridos. Quase todos se afirmam despojados de um papel activo na vida económica, exprimindo um sentimento de inutilidade laboral. Pode dizer-se que a perda mais importante para estes indivíduos é a da condição de indivíduos activos e financeiramente independentes. Essa perda é mais acentuada no subgrupo da Empresa B, dada a faixa etária mais elevada aí verificada.

“(…) quer dizer, senti um vazio total porque ter um emprego sempre foi importante para mim.” (Entrevista 5, Empresa A)

“Eu tive situações bonitas, o facto de eu ter crescido como costureira, depois especializada, depois ter sido sempre convidada para técnica de controlo de qualidade... tudo isso me deu sempre um bocadinho de vaidade... uma vaidade, digamos, profissional. E isso fez-me bem, eu sentia-me bem, apesar de eu saber que nunca chegava a nenhum topo muito especial, mas sentia-me a crescer lá dentro, e por isso eu fui feliz. ” (Entrevista 5, Empresa A)

“Aquilo afectou muito as pessoas, em todos os aspectos porque a pessoa, metendo-se em casa, desvaloriza muito, perde muito a personalidade. A pessoa saber que se levanta de manhã, que vai para o trabalho, que tem aquela

responsabilidade do trabalho, que vem do trabalho e vai para casa... Depois parece que perde tudo.” (Entrevista 27, Empresa B)

A desvalorização profissional sentida pelos inquiridos, mais do que as dificuldades financeiras, conduziu frequentemente a estados depressivos e a perturbações da sua condição física e psíquica em geral. Diversos entrevistados admitem ter contraído problemas de saúde na sequência da perda do emprego. Essa tendência é maior junto dos entrevistados mais idosos, sobretudo dos que integram o subgrupo da Empresa B. São eles que exprimem maior desânimo pela sua condição actual de desempregados, que demonstram menos esperanças de voltar ao mercado de trabalho, que revelam menos sonhos e que exibem perspectivas mais desfavoráveis quanto ao futuro (se se excluir a passagem à condição de reformado).

“Entrei numa depressão um bocado grande e tive que andar a fazer tratamento, e continuo na mesma a fazê-lo. Tive que fazê-lo logo no início. Fui-me muito abaixo. Passado nem um mês tive que ir ao médico porque eu sentia, tinha pesadelos. Eu fechava os olhos só sonhava com a [Empresa A], eu via já tudo a ser demolido...” (Entrevista 14, Empresa A)

“Fiz um tratamento à cabeça... Parecendo que não, a saída da fábrica traumatizou muito as pessoas. A pessoa pode ser forte e tentar ser forte, mas vai indo, vai indo, e cai no abismo! (...) Foram 33 anos, eu gostava muito de lá trabalhar. Custou-me muito, mesmo. (...) Eu nem gosto de falar nisso, dá-me um aperto no coração.” (Entrevista 27, Empresa B)

“Tive uma depressão, discutia com a mulher. Enervava-me com coisas por nada, ela sem culpa nenhuma. Agora parece que já estou assim mais calmo. (...) comecei a ir a um psiquiatra, comecei com os medicamentos.” (Entrevista 32, Empresa B)

“Houve pessoas que não aguentaram: nervos, depressões... E eu também nunca mais tive saúde na minha cabeça. Ainda hoje sonho com a fábrica porque andei lá tantos anos, foi uma vida inteira, 34 anos é muito.” (Entrevista 45, Empresa B)

Das várias entrevistas realizadas, uma houve que marcou especialmente a equipa de investigação no que diz respeito ao estado emocional do inquirido. Trata-se da Entrevista 31, da Empresa B, onde o estado depressivo desta ex-operária era de tal forma grave que ideias suicidas se haviam tornado recorrentes, mesmo depois de terem passado cerca de três anos sobre o encerramento da empresa. O agudizar da situação psicológica ao longo do tempo, manifestada por esta entrevistada, deixa antever que o prolongamento da situação de desemprego é susceptível de gerar uma deterioração do estado de espírito dos indivíduos, prejudicando a sua auto-estima e a sua integração familiar, social e laboral. Este percurso de progressiva desestruturação psicossocial é um risco que ameaça também as inquiridas da Empresa A, à medida em que o tempo passa sem que encontrem nova ocupação.

“Isolei-me muito, isolei-me muito. Era uma brincalhona, lá na fábrica tudo se ria comigo e agora... sou uma solitária. Entrei mesmo em depressão, fiquei mesmo doidinha da cabeça. O futuro para mim era a morte! Agora ando melhor, mas andei aí uma altura em que andava mesmo com vontade de fazer uma maluqueira. Cheguei a andar com uma caixa de comprimidos. (...) eu digo muitas vezes ao meu médico de família: ‘Ó doutor, dê-me uma injeção e mate-me, deixe-me desaparecer daqui, que eu estou farta disto!’. (...) Eu não valho nada, digo sempre isso ao meu marido e ao meu filho. Só sirvo para fazer limpezas.”
(Entrevista 31, Empresa B)

Quase todos os inquiridos que se encontram no escalão etário entre os 40 e os 54 anos exprimem uma enorme frustração associada à idade e à aptidão laboral. O que sucede com este grupo específico é que se vêem envolvidos num círculo vicioso do qual não sabem como escapar. Apesar de se sentirem ainda jovens e vigorosos para trabalhar, são sucessivamente preteridos nas candidaturas a empregos por serem considerados ‘demasiado velhos’. Ao mesmo tempo não conseguem que lhes seja concedida a reforma por serem ainda ‘demasiado novos’ para tal. E isso apesar de alguns trabalharem desde os doze ou 13 anos, quase sempre naquela mesma empresa. Esta condição ambígua face ao trabalho e à reforma faz deste grupo etário aquilo que se pode designar por *idade entalada*. Trata-se de um grupo composto por pessoas que, além de se situarem na faixa etária referida, possuem ainda baixa escolaridade e poucas qualificações técnicas, o que dificulta a sua reconversão profissional.

“O meu maior problema é o medo de não arranjar emprego devido à idade porque sou nova e sou velha, não é? Sou nova na idade e sou velha para arranjar emprego porque eu tenho por norma quando vou tomar um cafezinho pegar no jornal..., eu e a minha irmã procuramos os empregos....., e os empregos que vêm lá é tudo até aos 35 anos com experiência para cozinha ou com experiência para um cabeleireiro, seja na área que for.” (Entrevista 8, Empresa A)

“[O maior problema causado pelo desemprego é] não ter perspectivas de um emprego futuro. Tenho procurado tudo, mas a minha escolaridade e a idade tornam as coisas difíceis. Deixo fichas preenchidas mas nunca me chamaram. (...) Para mim mudou tudo. Começo a pensar que, com a idade, já não consigo nada. Sou como um inválido.” (Entrevista 40, Empresa B)

“Eu desenrasco-me em qualquer coisa... O meu medo é a questão de não haver trabalho e a questão de eu não ter estudos, porque hoje em dia para tudo querem estudos e eu também não estou disposta agora a ir estudar de noite...” (Entrevista 10, Empresa A)

“Só tenho receio é de não poder trabalhar futuramente. E não tenho idade para a reforma. Para a pré também não. Só tenho 50, é só aos 55... Só se fosse por invalidez se me dessem.” (Entrevista 33, Empresa B)

“Se já tivesse 55 anos ou mais estava à beira da reforma, mas assim... (...) A idade com que eu saí foi muito má. Ninguém me reforma e ninguém me dá trabalho sem ser a dias.” (Entrevista 38, Empresa B)

“Hoje toda a gente quer é malta nova para trabalhar e com estudos. Quem é que me vai querer. Quando acabar o subsídio [social] que são 15 meses, vamos saber quanto tempo fica a faltar para a reforma. A minha mulher talvez consiga reformar-se e ficar a receber um pouco menos, mas eu se calhar tenho de ir trabalhar. Todos os dias vejo o jornal, às vezes telefono, mas quando digo a idade dizem que não.” (Entrevista 34, Empresa B)

“O que vai ser o dia de amanhã? Agora vamos para o subsídio social e não sei quanto tempo vai demorar, não sei se vem logo a seguir. Como é que vai ser? Reforma, não tenho ainda idade para isso. Para a pré-reforma, nem sei se há pré-reforma, diz-se que já não há isso...” (Entrevista 45, Empresa B)

Os inquiridos, quer se situem ou não naquele grupo etário particular, adoptam diferentes comportamentos relativamente à procura de emprego, de tal modo que é possível agrupá-los em três subconjuntos.

O primeiro deles, diz respeito a uma parte significativa de desempregados: os que auferem o subsídio de desemprego até ao limite (que no caso pode ir a cerca de três anos dada a antiguidade destes trabalhadores), recorrendo ainda, muitas vezes, ao subsídio social de desemprego. Este conjunto é dominado pelos trabalhadores mais idosos, embora também sejam frequentes casos de pessoas mais novas que não procuram qualquer ocupação formal ou informal durante todo o período em que dura o subsídio, sobretudo as que têm filhos a cargo. Quando esse apoio social cessa, os mais velhos procuram obter a reforma, enquanto os outros se vêem forçados a procurar uma nova actividade.

“... se arranjasse um emprego que fosse para ficar efectiva, eu procurava e se arranjasse ia e era diferente. Agora arranjar umas horas e a segurança social aparecer-me aí, não é? Porque isso é mesmo um risco porque eles, segundo dizem, andam pelas portas.” (Entrevista 8, Empresa A)

“Há pessoas que fazem isso [recorrer a pequenas ocupações remuneradas durante a fase do subsídio de desemprego]. Mas eu tenho o meu filho e, sou sincera, não sou uma pessoa de coragem para arriscar certas coisas.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Tenho medo... até fazia jeito, era algum a mais que a gente trazia, mas depois há sempre alguém que faz queixa e depois cortam no fundo de desemprego. E não é só cortar, é repor o dinheiro e eu não estou interessada nesses assuntos, mas eu já soube que havia colegas minhas de trabalho que fizeram isso e fizeram queixa...” (Entrevista 10, Empresa A)

“Nem eu nem ela o fizemos [refere-se à obtenção de um trabalho informal], porque tivemos medo. Não foi por falta de oferta. A minha filha tinha um café, eu fui lá ajudá-la e, muitas vezes, foram lá fiscais da Câmara para ver aquilo e perguntavam-me se eu lá estava a trabalhar e eu dizia que estava só a ajudar a minha filha. Nos dias a seguir já não fui. Mas não havia problema porque eu estava a ajudar e não a ganhar dinheiro, mas nós tínhamos medo na mesma. (...) Até de noite sonhamos com a falta de emprego. Estamos numa idade muito complicada. Eu vou pedir a pré-reforma. Para onde é que eu hei-de ir? Não há trabalho para os novos, quanto mais para os velhos.” (Entrevista 34, Empresa B)

“Os mais novos não têm [emprego], como é que eu vou tê-lo? Vou tratar da reforma, vou ver se há reforma.” (Entrevista 32, Empresa B)

O segundo subconjunto é formado por indivíduos mais arriscados, que combinam o subsídio de desemprego com a realização de pequenos trabalhos

informais, apesar de saberem que isso lhes é proibido e que pode determinar a perda daquele benefício. Estas ocupações funcionam quer como complemento remuneratório, quer sobretudo como ‘terapia ocupacional’, isto é, como forma de manterem uma rotina e uma disciplina de trabalho. Neste caso, é importante sublinhar que as ocupações conseguidas são de baixa qualificação (por exemplo, limpezas domésticas), o que está em linha com a pouca mobilidade funcional que estes indivíduos têm. A sua experiência profissional foi toda construída ao longo dos vários anos de fábrica, através de uma aprendizagem por imitação e rotinização. A entrada muito jovem nessas empresas, o facto de raramente terem tido outra profissão e a relativa simplicidade na execução da sua função determinam uma escassa capacidade de adaptação a novas profissões ou a novos métodos de trabalho. Sublinhe-se, no entanto, que esta característica é mais acentuada nas mulheres do que nos homens. Os trabalhadores do sexo masculino entrevistados pertenciam todos ao subgrupo da Empresa B. A sua função na empresa fora sempre de carácter técnico (manutenção, reparação e limpeza de máquinas e outros equipamentos). Apesar de, tal como as colegas do sexo feminino, terem feito a sua aprendizagem técnico-profissional através da experiência diária, conseguiram obter conhecimentos suficientes para agora exercerem profissões, por conta própria ou de terceiros, de tipo mais elaborado.

“Agora, se olhar para trás, também penso que estagnei muito, também tive muitos contras. Se por um lado eu fui crescendo, pouco a pouco até em termos económicos – enquanto, por exemplo, as nossas colegas estavam a ganhar oitenta e tal contos, nós estávamos nos 625 euros, o nosso ordenado base – (...) por outro lado, também estagnei muito, porque não aprendi muito mais do que aquilo. (...) há meia dúzia de anos a esta parte, nós estávamos numa fase onde já não tínhamos muito mais por onde ir.” (Entrevista 5, Empresa A)

“Nós estávamos habituados àquilo. Foram muitos anos. Há pessoas que não superam mudar assim repentinamente de vida. A pessoa está uma vida a fazer determinados serviços numa empresa e vem cá para fora e é um mundo novo.” (Entrevista 42, Empresa B)

“(...) experiência, neste momento, é só na confecção, não tenho mais experiência e não tenho escolaridade.” (Entrevista 8, Empresa B)

São os homens com aptidões técnicas que compõem maioritariamente o terceiro subconjunto, o qual é formado por aqueles que, abdicando do subsídio de desemprego, procuram activamente um novo emprego (quase sempre fora da profissão de origem) e os que são criadores do próprio emprego.

Deste subconjunto fazem ainda parte os desempregados mais jovens de ambos os sexos. Estes têm a noção de que a sua menor antiguidade lhes confere um tempo de subsídio também menor e que, simultaneamente, o protelar da procura de um novo emprego joga contra si, devido ao factor idade. Assim, não só são mais activos na procura de uma nova ocupação, como se mostram mais disponíveis para melhorar as suas qualificações.

“As pessoas que tinham funções especializadas [na Empresa B], ao ficarem desempregadas, conseguiram estabelecer-se por conta própria. Há um senhor que era serralheiro e que agora tem um estabelecimento por conta própria. Essas pessoas estavam a fazer manutenção de máquinas.” (Entrevista 40, Empresa B)

“Felizmente nunca me faltou trabalho desde que saí da [Empresa B]. Tive uma série de empregos. Quando saí, estive dois meses no desemprego. Podia ter estado 35 [meses]. Mas pensei que tinha 45 anos e tinha de me pôr a pau [porque] depois ninguém me queria.” (Entrevista 42, Empresa B)

“Tinha direito a um ano de [subsídio] social [de desemprego] e só lá estive dois meses. Depois até tive de repor porque comecei a trabalhar a meio do mês. Vi que tinha de arranjar alguma coisa. Não podia viver de subsídios. Apareceu-me aquilo [o actual trabalho como distribuidor de uma empresa] sem eu ter na altura ideia de trabalhar, mas aceitei. (...) se não estivesse a trabalhar onde estou, ia nem que fosse para as obras.” (Entrevista 44, Empresa B)

“Eu tenho falado com colegas que trabalharam comigo [na Empresa B] e que me dizem que o subsídio está quase a acabar e eu digo-lhes que se sujeitaram, agora têm de se desenrascar. Fiam-se no desemprego.” (Entrevista 42, Empresa B)

5.2 A minimização da perda financeira

Apesar de, como foi dito anteriormente, o impacto mais profundo causado pelo desemprego parecer ter-se registado na dimensão pessoal, é inegável que ocorreram também importantes consequências sobre a condição financeira dos indivíduos e dos respectivos agregados familiares. Adiante-se, desde já, que essas consequências só muito raramente se traduziram em situações de incumprimento e de sobreendividamento.

Não pode deixar de notar-se que, apesar do subsídio de desemprego a que todos tiveram direito, registou-se invariavelmente uma perda de rendimento, embora quase sempre menos acentuada do que a sofrida pela maioria dos inquiridos da DECO, como se verá adiante. A divergência entre o subsídio e o salário faz-se sentir

principalmente nos trabalhadores com funções de chefia e naqueles que prestavam regularmente trabalho suplementar.

Contudo, apesar dessa diminuição do rendimento, a ruptura no cumprimento dos compromissos financeiros foi rara entre o conjunto dos casos estudados. Com efeito, em 26 entrevistas realizadas na Empresa A, foram detectadas apenas três situações de incumprimento no pagamento das prestações de crédito, sendo que, de entre elas, apenas uma se configurou como uma efectiva incapacidade estrutural de cumprimento, ou seja, como uma situação de sobreendividamento. Na Empresa B, num total de 20 entrevistas efectuadas, não se registou nenhum caso de incumprimento das dívidas de crédito.

Não deixa de ser verdade que o desemprego afectou a sustentabilidade financeira destas famílias – comprova-o, aliás, parte da análise apresentada anteriormente –, no entanto, não deixa de ser igualmente certo o facto de essa influência negativa ter sido relativamente bem ultrapassada por estes actores.

No subgrupo da Empresa A, as dificuldades financeiras fizeram sentir-se durante cerca de três meses, o que corresponde ao período compreendido entre a ausência de retribuições (Dezembro de 2003, tendo a empresa encerrado em Janeiro seguinte) e o recebimento do subsídio de desemprego (Março de 2004). Foi durante esse período que o desemprego se fez sentir de forma mais negativa na condição financeira destas famílias, levando-as a mobilizar parte ou mesmo a totalidade dos seus aforros e até a recorrer a pequenos empréstimos familiares. Na Empresa B, o período de espera foi cerca de metade, não tendo produzido alterações significativas a nível orçamental e não determinando a adopção, de um modo geral, de medidas especiais.

O *subsídio de desemprego* foi um dos dois pilares financeiros que permitiu a estes desempregados manter o equilíbrio do seu orçamento. O outro pilar era constituído pelas *poupanças* pessoais e pelo apoio monetário prestado pelas *redes informais de solidariedade*.

Essas estratégias financeiras combinadas com uma gestão cuidadosa das despesas funcionaram como verdadeiros mecanismos de amortecimento. A capacidade de activação destas estratégias, as quais serão objecto de detalhada análise no ponto seguinte, é o factor que melhor explica a ausência de correlação directa e imediata entre desemprego e sobreendividamento no caso destes actores.

Prova disso é o facto de as situações em que se assistiu a maiores dificuldades financeiras (Entrevistas 2, 11, 21, 22 e 24 da Empresa A) corresponderem precisamente àquelas onde houve uma menor capacidade de activar as *estratégias de enfrentamento* que se revelaram fundamentais para os restantes entrevistados.

Note-se, porém, que a impossibilidade de recorrer aos mecanismos de amortecimento implicou a activação de outro tipo de estratégias, muitas das quais idênticas às utilizadas por alguns dos sobreendividados da DECO: recurso ao cartão de crédito para pagamento de despesas correntes, atraso no pagamento do condomínio ou de serviços básicos e sobrevalorização do pagamento das dívidas de crédito em detrimento do bem-estar familiar.

À beira do incumprimento

Apesar da ausência de poupanças e de apoio familiar, acrescida, no caso de uma das entrevistadas, da falta de pontualidade no recebimento da retribuição por parte do cônjuge, as inquiridas 11 e 22 da Empresa A só não entraram em incumprimento graças à activação de estratégias muito particulares de enfrentamento que não foram detectadas em mais nenhum dos colegas entrevistados, mas que são frequentes no caso dos entrevistados da DECO, como se poderá confirmar mais adiante.

No caso da Entrevistada 11, a possibilidade de continuar a pagar o crédito à habitação e o crédito para obras deveu-se à utilização do cartão de crédito, um meio de pagamento até então praticamente desconhecido, e ao pagamento estratégico dos serviços básicos (atrasar até ao limite em que podem ser cortados).

“[Antes do desemprego] não tínhamos cartão de crédito. É uma dívida que adquiri depois e estou a pagar precisamente porque chegámos a um ponto que não tínhamos dinheiro. (...) Quem me ajudou foi o banco. Eu adquiri [o cartão de crédito], mas felizmente nunca recorri assim para esbanjar. (...) Não tínhamos dinheiro para a alimentação, só havia uma coisa a fazer: era, restritamente, pegar no cartãozinho e ir buscar as coisas. (...) [Daqui para a frente] só recorro em caso de necessidade. Porque a gente chega lá, mostra o cartãozinho, é muito giro, mas depois a conta mais tarde...” (Entrevista 11, Empresa A)

“Em relação ao condomínio daqui do prédio, isso foi atrasando porque o objectivo era não atrasar a prestação da casa (...). Às vezes também atrasava a água ou a luz... Era até virem cortar.” (Entrevista 11, Empresa A)

Por sua vez, a Entrevistada 22 optou por colocar no topo das prioridades o cumprimento das prestações bancárias, sacrificando não apenas a sua qualidade de vida como inclusive a das filhas. Esta *priorização do pagamento das dívidas de crédito em detrimento do bem-estar familiar* embora feita por convicção, não foi prosseguida sem enorme angústia e sofrimento, mormente quando os sacrifícios incidiam sobre os descendentes.

Os excertos que se seguem ilustram de forma notável a forma dramática com que se conseguiu manter em dia o pagamento do crédito à habitação e o crédito para a compra de mobiliário.

“O dinheiro ia logo para o banco e o resto ia-se remediando. (...) Não tinha poupanças. Foi muito difícil, foi muito complicado. [Cortou-se em] muitas coisas mesmo. Ela [refere-se à filha mais velha] chegou ao ponto de dizer que ia sair da escola. E eu disse ‘Isso não. Isso nem pensar. Eu posso comer sopa todos os dias mas nem pensar’.” (Entrevista 22, Empresa B)

“Tomo medicação todos os dias para a cabeça. Recebi hoje o resto do salário do meu marido e fui gastar na farmácia para comprar medicamentos. Já não tinha há algum tempo... e a cabeça começa a ficar cansada porque não dorme. (...) Às vezes acontece ter que esperar... E a minha filha também teve que esperar para ter uns óculos. Ela precisava porque não via ao longe, na escola não conseguia ver nem sequer para o quadro e só passado uns três meses é que acabámos por comprar os óculos.” (Entrevista 22, Empresa A)

“Chegámos a ter fins-de-semana também que não havia dinheiro em carteira nenhuma. Chegámos ao ponto de ter que mandar dinheiro para a mensalidade [da escola] da minha filha e não termos. Tive que pedir emprestado a uma amiga da fábrica.” (Entrevista 22, Empresa A)

“Até houve um dia em que eu não tinha dinheiro para lhe dar para a camioneta e para a cantina. Eu nesse dia deu-me um stress, eu chorei, chorei, chorei... Apetecia-me gritar, apetecia-me fugir...” (Entrevista 22, Empresa A)

Incumprimento temporário

Nas duas entrevistas onde se detectou incumprimento de dívidas de crédito (Entrevistas 21 e 24) sobressai a sua natureza transitória. Na verdade, o não pagamento só se fez sentir durante os dois meses de espera pelo subsídio de desemprego. Ambas regularizaram rapidamente a situação depois disso, seguindo as instruções dadas pelos bancos. Num dos casos nem sequer foram cobrados juros de mora.

Estes dois casos têm de comum a fragilidade financeira pessoal e das redes de apoio.

A Entrevistada 21 vivia com os pais e o seu filho. Trata-se de uma mãe solteira que já antes do desemprego dependia bastante da ajuda dos pais. Ao seu desemprego somou-se o desemprego do pai. Além disso, os restantes membros do círculo familiar alargado enfrentavam situações semelhantes de crise laboral. As

debilidades próprias e das redes sociais determinaram que o crédito pessoal, contraído para pagar a festa de comunhão da filha, deixasse de ser temporariamente pago. Por sua iniciativa, a inquirida contactou o banco e informou-o da sua impossibilidade em pagar até que recebesse o subsídio de desemprego.

“[Prestações em atraso] só tive durante aqueles dois meses, quando a fábrica fechou. Depois quando veio o fundo de desemprego é que eu fui pagar as prestações em atraso. (...) Dirigi-me logo ao banco, nessa altura fui lá falar. E ele disse: ‘Pronto, então fica assim, fica em atraso, mas mal receba, entre logo em contacto connosco para sabermos que já está a receber.’ (...) Os juros agravaram. Em dois meses deixei lá 175 euros e costumava deixar 90 € por mês. Mas agora não, agora não tenho prestações em atraso. Já recebi ontem o fundo de desemprego, já estão os 90€ arrumados para amanhã levar ao banco. É logo a primeira coisa.” (Entrevista 21, Empresa B)

“Claro que os meus pais não me puderam ajudar. Com o meu pai também desempregado, a pagar a renda e outras coisas que tinha a pagar, era impossível. A minha irmã mais velha está com o rendimento mínimo. A minha outra irmã está desempregada, mas não recebe o subsídio [de desemprego], faz umas horitas em casa de umas senhoras, e o homem é que está pelo fundo de desemprego.” (Entrevista 21, Empresa B)

Na Entrevistada 24, a ausência de poupanças (utilizadas anteriormente na aquisição da habitação) combina-se com a recusa em recorrer a familiares e amigos (também a atravessarem dificuldades financeiras) e com o multiendividamento (crédito à habitação, crédito para compra de um aspirador e dois créditos para aquisição de computadores). Dos quatro créditos, apenas um, referente ao aspirador, ficou em atraso. Os restantes foram pagos pontualmente. O banco foi informado da necessidade em atrasar esse pagamento e mostrou-se, segundo a inquirida, muito compreensível. Com o subsídio de desemprego, o casal tratou de recuperar os pagamentos em atraso.

“Não cheguei bem a ter apoio. Foi mais aquela coisa ‘se precisares não te preocupes, sabes bem que estamos aqui para te ajudar’. Não cheguei a pedir ajuda. (...). ...os problemas são meus. A minha irmã mais velha telefonou-me logo. Disse para eu não me preocupar ‘(...) Eu disse: ‘Não, sabe Deus como te custa a vida a til!’ e ela ‘Não importa, porque quando eu precisei foste a única pessoa que me ajudou com as coisas em casa’. (...) O meu cunhado ficou inválido por causa da vista. Nessa altura ajudei-a em comida. (...) Fazia as minhas compras e comprava para ela também.” (Entrevista 24, Empresa A)

“Em Janeiro e Fevereiro eu atrasei o aspirador. Paguei dois meses juntos. E eles compreenderam. Nesses dois meses que deixei de pagar, o meu marido telefonou mesmo para o banco, até foi do telemóvel da firma, que não se gasta. Eles foram muito simpáticos (...). Não nos cobraram juros daqueles dois meses. O senhor disse que o banco gosta de emprestar.” (Entrevista 24, Empresa A)

Sobreendividamento

A provar que a maior vulnerabilidade ocorre nos indivíduos que acumulam fragilidades nas várias vertentes das estratégias de enfrentamento – especialmente na auto-mobilização e mobilização solidária – está o caso da Inquirida dois da Empresa A, a única situação de sobreendividamento detectada nos operários de forma imediata.

O desemprego desta mulher veio adicionar-se ao do cônjuge (o qual não veio a beneficiar do subsídio de desemprego) ocorrido seis meses antes. Nessa altura, as poupanças e os esforços de contenção permitiram que o agregado familiar continuasse, só com um salário, a cumprir os seus compromissos financeiros, designadamente o crédito à habitação e os dois créditos pessoais. O incumprimento chegaria com o desemprego da entrevistada, numa altura em que o que fora amealhado já se esgotara.

Para agravar a situação, esta mulher apresentava debilidades ao nível do apoio de familiares, amigos ou vizinhos.

O pai era o único familiar próximo a quem podia recorrer, mas de forma muito limitada, na medida em que estava obrigada a reembolsá-lo posteriormente.

“Só tenho o meu pai [a quem recorrer], que é um familiar... também é o único. É uma pessoa reformada (...). E o meu pai também não pode [ajudar] porque tem a mulher que sofre muito de bronquite asmática, tem meses que é aos 25 contos que gasta na farmácia.” (Entrevista 2, Empresa A)

“Quando recebi o dinheiro do fundo de desemprego, eu paguei logo ao meu pai, que me tinha emprestado 150 euros para a prestação da casa.” (Entrevista 2, Empresa A)

Quanto a eventuais apoios de outros elementos das suas relações (parentes mais afastados, amigos ou vizinhos), a rejeição que manifestava quanto a eles devia-se a um misto de orgulho e vergonha. A recusa em submeter-se ao julgamento alheio, sem sequer ter a certeza de obter a ajuda pedida, provinha da convicção de ter vivido sempre acima dos padrões típicos do meio envolvente e de isso lhe ser socialmente

condenado. Em jeito de analogia, é como se ela fosse *uma cigarra a viver no meio de formigas*.

“Eu queria era ver-me livre das dívidas! Porque eu, com esta idade, estar a passar o que estou a passar e nunca saber o que era ter problemas, ter dívidas... e agora estar a passar por isto de chegarem à porta, baterem e dizerem-me que tenho dívidas, chegarem à porta e virem-me pedir dinheiro...” (Entrevista 2, Empresa A)

“Eu não quis pedir nada a ninguém, nem peço... (...) Se nós pedimos à porta da vizinha, somos rejeitados, somos humilhados. Nunca fui rica mas sempre tive tudo em minha casa... E se eu dissesse isto a alguém, diziam-me assim ‘É bem feito, porque andavas aí feita esperta e agora...’.” (Entrevista 2, Empresa A)

A estas dificuldades há que acrescentar a pouca abertura manifestada pelas instituições financeiras no seu caso, contrastando com a experiência positiva das colegas referidas anteriormente. No momento da entrevista, eram já várias as prestações em atraso nos três créditos, para além dos registados nos serviços básicos e no condomínio.

A desorientação em que se encontrava tinha-a levado inclusive a colocar à venda o apartamento em que vivia, até então sem sucesso.

“Eu já pus a minha casa à venda, para ver se me vejo livre das dívidas. E eu preferia ir para uma casita, pagar uma renda de 30 ou 20 contos... Só preciso de um quarto e de uma casa de banho, mais nada. Um anexo porque, como sou só eu e o meu marido, eu já me remediava assim.” (Entrevista 2, Empresa A)

6. Estratégias de enfrentamento das dificuldades financeiras

6.1 Estratégias de enfrentamento: auto-mobilização, mobilização solidária e mobilização institucional

Por **auto-mobilização** entende-se qualquer estratégia de enfrentamento que parte da iniciativa do indivíduo em dificuldade e que passa quer pela afectação de recursos próprios destinados a aumentar o rendimento ou suprir a sua quebra, quer pela reconfiguração dos padrões de despesa, no sentido de as ajustar ao nível de rendimento presente.

Em regra, verifica-se uma aplicação conjugada destas duas componentes. Um exemplo de mobilização de recursos próprios é o recurso a poupanças pessoais. Outro exemplo é, sem surpresa, a procura de um novo emprego. No entanto, porque nem sempre se consegue de imediato um novo posto de trabalho ou porque aquele

que se consegue não é tão bem remunerado, alguns indivíduos recorrem a pequenos trabalhos informais, como limpezas domésticas e outros 'biscates'. Estes trabalhos ajudam a compensar a perda de rendimento, ao mesmo tempo que mantém activa a procura de um trabalho mais estável. Estratégia semelhante diz respeito ao aumento das horas de trabalho suplementar por parte do membro do casal empregado.

Quanto à alteração dos padrões de despesa, assiste-se a uma reavaliação das prioridades de consumo que passa pela redução generalizada dos gastos, sobretudo dos que não estão ligados à alimentação. Mas mesmo a alimentação tende a ser objecto de ajustamentos. Por um lado, verifica-se frequentemente uma diminuição das quantidades consumidas de certos produtos mais caros (carne e peixe, por exemplo), contra o aumento de outros mais baratos (cereais, pão, legumes). Por outro lado, é comum proceder-se a uma substituição entre marcas de alguns dos bens, com as pessoas a recorrerem à 'marcas brancas', como as dos próprios estabelecimentos (um exemplo recorrente sucede nos iogurtes, com a substituição das marcas Danone ou Yoplait pela marca própria do super ou hipermercado).

Dentro ainda da estratégia de redução das despesas de consumo são também vulgares outras medidas como o recurso a supermercados de desconto para a aquisição de bens alimentares e de higiene (do tipo LIDL), a compra à medida que se vão sentindo as necessidades, a escolha preferencial por produtos em promoção, o cancelamento de determinados serviços (televisão por cabo, internet), a redução de despesas pessoais como cabeleireiro e tabaco, e o corte nas actividades de lazer (viagens, programas culturais). As próprias despesas de saúde podem sofrer reduções, visíveis na substituição das consultas em médicos privados pelas realizadas no âmbito do Serviço Nacional de Saúde, na interrupção das consultas de rotina como as dentárias, quer ainda no cancelamento de seguros de saúde.

A **mobilização solidária** compreende todas as formas de entreaajuda que funcionam a partir da activação das redes familiares e afectivas. A solidariedade fundada no parentesco e na amizade constitui, muitas vezes, uma via fundamental para a manutenção do equilíbrio financeiro e emocional dos indivíduos. Quanto maior é a capacidade de mobilizar redes informais de solidariedade, menor parece ser o risco de ocorrência de rupturas na vida sócio-económica das famílias e, conseqüentemente, de sobreendividamento.

Esta mobilização solidária constitui um exemplo do que é habitual designar-se por *sociedade-providência*. Segundo Boaventura de Sousa Santos (1993: 46), a sociedade-providência pode ser definida como uma configuração de «redes de relações de interconhecimento, de reconhecimento mútuo e de entreaajuda baseadas

em laços de parentesco e de vizinhança, através dos quais pequenos grupos sociais trocam bens e serviços numa base não mercantil e com uma lógica de reciprocidade.»

Estudos empíricos realizados até ao momento têm permitido mostrar que a sociedade-providência possui, no nosso país, um papel fundamental na resposta às mais variadas necessidades – desde a esfera económica (Piselli, 1995), aos cuidados das crianças e dos idosos, passando pela construção de habitação (Hespanha e Alves, 1995) –, colmatando, pelo menos parcialmente, o défice da providência estatal. É neste sentido que Santos defende que «em Portugal um Estado-Providência fraco coexiste com uma sociedade-providência forte» (Santos, 1993: 46).

À semelhança desses outros estudos, também este aponta claramente para a importância das redes informais de solidariedade, desta feita como mecanismo de amortecimento das consequências adversas do desemprego sobre a sustentabilidade financeira e o endividamento das famílias.

A mobilização solidária pode revestir duas configurações.

Em primeiro lugar, pode derivar de um *movimento espontâneo* dos próprios membros das redes que, ao percepcionarem as dificuldades sentidas por estes indivíduos, rapidamente põem ao seu dispor diversos tipos de auxílio. Esses auxílios podem assumir a forma de apoio financeiro (oferta de valores monetários ou substituição no pagamento de prestações de créditos e de determinados bens e serviços, como passes sociais, livros escolares e creches) ou de apoio em géneros (entrega de alimentos, aquisição de vestuário e calçado). Podem ainda adquirir uma configuração mais subtil, como seja a oferta de almoços e jantares à família em dificuldades. De facto, muitos pais, não podendo ou não querendo disponibilizar dinheiro, convidam regularmente os filhos e netos para refeições em sua casa, permitindo-lhes, deste modo, reduzir os custos de alimentação. Refira-se, ainda, que o apoio não se esgota nos aspectos materiais. Pode igualmente assumir a forma de conselhos e de conforto emocional, concedidos isoladamente ou em combinação com as outras modalidades de auxílio.

Em segundo lugar, esta mobilização pode resultar de *solicitação dos indivíduos em dificuldade*. A ajuda disponibilizada pode traduzir-se igualmente em fluxos monetários e de bens e, com menor significado, de afectos. No entanto, nesta configuração tende a predominar o apoio financeiro em detrimento dos demais. Quando recorrem às suas redes informais de solidariedade, os sobreendividados procuram acima de tudo conseguir dinheiro para pagar dívidas a instituições financeiras e a prestadores de serviços.

A solidariedade espontânea é quase sempre recebida com naturalidade, na medida em que não implica para os seus beneficiários grandes conflitos de autonomia e de estima pessoal. Ao contrário, a solidariedade requerida tende a ser encarada como uma solução de recurso, sendo activada apenas em situações de extrema gravidade (por exemplo, eminência de perda de um bem). É que neste caso, os sobreendividados temem ser (e por vezes são mesmo) confrontados com tentativas de controlo social por parte dos prestadores de auxílio, que ponham em causa a sua independência e a sua liberdade de decisão.

A ***mobilização institucional*** corresponde às diligências efectuadas pelos indivíduos junto do Estado (apelo às dimensões de protecção e assistência públicas), de entidades da sociedade civil ou do mercado, a fim de ultrapassarem as suas dificuldades financeiras.

Desta modalidade fazem parte diversos mecanismos de origem pública, como o subsídio de desemprego, o rendimento social de inserção e outros apoios de natureza financeira ou outra (por exemplo, apoio para livros e material escolar), bem como o recurso ao processo de falência por parte dos indivíduos. Em bom rigor, apenas o processo de falência está directa e formalmente associado à problemática do sobreendividamento. Os restantes procedimentos incluem-se nas políticas sociais ligadas à protecção do emprego e ao combate à exclusão social. No entanto, uma vez que são muitos os sobreendividados que deles beneficiam, embora não propriamente por causa da insolvência, e que os utilizam para regularizar os seus compromissos financeiros, justifica-se a sua inclusão nesta tipologia.

São também exemplos de medidas de mobilização institucional as que decorrem do apoio prestado por instituições de natureza cívica, social e religiosa. É o caso das ajudas veiculadas por movimentos da sociedade civil como Cáritas, Banco Alimentar contra a Fome, Misericórdias, ONG ligadas ao desenvolvimento e ao combate à exclusão social, e associações de defesa dos consumidores como a DECO. O seu funcionamento pode partir dos mecanismos de alerta social criados por algumas destas entidades, mas pode igualmente resultar da solicitação por parte dos indivíduos em dificuldades. É o que se passa, quando a esta última, com o recurso aos Gabinetes de Apoio ao Sobreendividado da DECO. Estes gabinetes, criados em 2000, combinam aconselhamento em matéria de crédito e endividamento com apoio aos sobreendividados, ou seja, prestam auxílio, informação e aconselhamento a consumidores de risco que pretendam recorrer ao crédito, ao mesmo tempo que ajudam consumidores sobreendividados a renegociar as suas dívidas com os credores e a melhorar a gestão do orçamento familiar (Frade, 2004).

Finalmente, as iniciativas desencadeadas pelos sujeitos junto das instituições financeiras (ou as que resultam da iniciativa destas), tendo em vista adequar os termos dos contratos de crédito às alterações registadas pelas suas condições financeiras, constituem igualmente expressões da mobilização institucional.

6.2 As estratégias de enfrentamento prosseguidas pelos desempregados fabris

Para enfrentar a diminuição do rendimento provocada pela perda do posto de trabalho, e que não foi totalmente compensada como o subsídio de desemprego, os desempregados entrevistados accionaram diversas estratégias dos tipos auto-mobilização e mobilização solidária. Pelo contrário, a mobilização institucional não assume qualquer relevância para este grupo. De um modo geral conseguiram manter a regularidade nos pagamentos às instituições financeiras, evitando a entrada em incumprimento e situações de sobreendividamento, em termos subjectivos pelo menos.¹³ E, se num ou noutro caso, os dados poderão apontar para situações objectivas de sobreendividamento, a verdade é que este acabou por se diluir no pagamento pontual das prestações creditícias conseguido através do esforço colectivo de um círculo alargado de pagadores: os próprios devedores e os seus familiares mais próximos.

6.2.1 Auto-mobilização

As estratégias de auto-mobilização accionadas pelos dois grupos de desempregados giram em torno de três eixos fundamentais: o primeiro diz respeito ao *reajustamento dos padrões de consumo*; o segundo refere-se à utilização das *poupanças acumuladas*; e o terceiro corresponde à activação de *soluções laborais*.

Reajustamentos no consumo

Já foi por demais sublinhado que os inquiridos desempregados activaram de imediato medidas de contenção das despesas ainda mais fortes do que aquelas que adoptavam no seu dia-a-dia enquanto empregados.

Assistiu-se, mais no subgrupo da Empresa A onde os padrões de consumo eram mais elaborados do que no da Empresa B, a um reforço de determinados hábitos de gestão do orçamento familiar, tais como o aproveitamento das promoções, a

¹³ Fala-se aqui de sobreendividamento numa perspectiva subjectiva e não objectiva, na medida em que certos inquiridos, que poderiam ser objectivamente considerados como sobreendividados, dada a enorme taxa de esforço a que estavam sujeitos, não o eram efectivamente de um ponto de vista subjectivo, por conseguirem mobilizar recursos de terceiros (dos membros das suas redes informais de solidariedade) que supriam a falta de meios próprios e lhes permitiam continuar a cumprir face aos credores.

selectividade na escolha dos espaços comerciais e da qualidade dos produtos, bem como à planificação ainda mais cuidada das aquisições. A prática de encher a despensa foi substituída, em alguns casos, pela de comprar apenas à medida das necessidades. As quantidades de certos bens (carne e peixe, vestuário e calçado) foram sujeitas igualmente a reduções significativas. Tudo o que, de alimentação ou não, fosse considerado como um extra, uma regalia, um 'mimo', sofreu um corte quase radical. Os próprios cuidados de saúde foram afectados, às vezes de forma dramática, como ficou amplamente demonstrado *supra*, no ponto.

A lista de prioridades de consumo foi ainda mais escarpada, mantendo a alimentação e educação dos filhos, e o cumprimento das obrigações de crédito a liderança, mas agora mais destacada.

Recurso a poupanças

A mobilização das poupanças pessoais foi mais intensa, porque mais necessária, no conjunto dos inquiridos da Empresa A.

No caso dos desempregados da Empresa B, os montantes acumulados ao longo de vários anos são deixados quase incólumes, por diversos motivos. Em primeiro lugar, pela rápida entrada em funcionamento do subsídio de desemprego (cerca de um mês após o encerramento da empresa) que não era, na maioria dos casos, muito diferente do salário auferido. Em segundo lugar, pela disponibilização imediata da indemnização compensatória, que criou uma inesperada bolha financeira. Em terceiro e último lugar pela falta de optimismo e confiança quanto ao seu futuro profissional.

No que diz respeito à indemnização compensatória, esta foi afectada prioritariamente a três finalidades: amortização ou liquidação dos empréstimos, realização de melhoramentos na habitação e reforço dos aforros. Nestes último caso, a justificação reside precisamente nas expectativas desfavoráveis que estes inquiridos têm sobre a sua reentrada no mercado de trabalho, atendendo à idade e às baixas qualificações.

“Faltava cinco anos [para acabar de pagar o crédito para obras]. Acontece que eu, com medo que me acontecesse alguma coisa e depois não tivesse dinheiro para pagar, quando saí da fábrica, quis pagar tudo [com a indemnização]. O meu marido está arrependido porque..., diz ele: ‘...íamos pagando e tínhamos o dinheiro’. Mas eu tive medo, porque pode acontecer assim uma fatalidade ou assim alguma coisa e depois posso não poder pagar.” (Entrevista 35, Empresa B)

“O que nós trouxemos de indemnização foi para pagar os empréstimos [refere-se ao crédito para obras e ao crédito automóvel]. Não devemos um tostão a ninguém.

Pagámos tudo e o que sobrou serviu para o casamento da nossa filha, cimentámos a garagem para os netos brincarem e acabou-se o dinheiro.” (Entrevista 34, Empresa B)

“[Com a indemnização] paguei os juros [do crédito para obras] e deixei ficar o resto. Por isso acabei de pagar agora em Março. Em vez de ser 10 anos, passou a ser só seis (...). Depois dei 800 contos ao meu irmão [refere-se a um crédito informal contraído também para obras]. (...) Ainda comprei um carrito velho, por 200 contos.” (Entrevista 33, Empresa B)

“[A indemnização] foi para fazer obras na casa porque ela já estava muito deteriorada.” (Entrevista 40, Empresa B)

“[A indemnização que trouxe da fábrica] ainda lá está no banco. Nunca foi mexida. Às vezes pode ser precisa. Quase já estive para a gastar. Pensei em trocar de carro, mas depois desisti.” (Entrevista 44, Empresa B)

“Não [recorri à indemnização]. Não a estraguei. Se fosse outro comprava logo um carro novo. Foi o caso de muitos colegas meus.” (Entrevista 32, Empresa B)

Já no subgrupo da Empresa A, os aforros desses agregados familiares funcionaram como uma das principais estratégias passíveis de minorar os impactos negativos decorrentes da perda dos salários. A sua importância estratégica foi mais sentida naquele período de três meses em que as inquiridas ficaram desprovidas do seu rendimento de trabalho (Dezembro de 2003 a Março de 2004, altura em que começaram a beneficiar do subsídio de desemprego). Sublinhe-se que, ao contrário da situação vivida pelo outro subgrupo, o encerramento aqui foi bem mais inesperado e não deu lugar de imediato ao pagamento da competente indemnização. A conjugação destes três aspectos – período mais longo sem rendimento, imprevisibilidade do despedimento e falta de indemnização – com um estilo de vida mais urbano e, por isso, mais dependente do consumo, criou um cenário favorável ao aparecimento de problemas financeiros graves e ao incumprimento. Sabe-se já que essa hipótese não se confirmou para a maioria das inquiridas. De entre os factores que impediram a sua confirmação, está, como se destacou, a prática sistemática da poupança e, consequentemente, a existência de fundos de emergência.

“A gente tinha feito assim um cantito de lado, e nessa altura a gente foi buscando, foi buscando, para poder pagar a prestação. Isso foi o que me valeu.” (Entrevista 7, Empresa A)

“Até à data de hoje, graças a Deus, nunca tivemos prestações em atraso... Sim, porque durante aqueles primeiros meses a gente não recebeu, não é? (...) Pronto, tinha uma verbazinha de parte... Foi necessário, claro. Porque faltava aquele que eu ganhava.” (Entrevista 8, Empresa A)

“Eu acho que se não fosse as poupanças já tinha vendido a casa, já a tinha entregue. (...) Não [era] sempre, não [era] todos os meses, mas a gente quando [precisava ia] lá buscá-lo.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Foi-se mexer num bocadinho que se tinha para uma casualidade de doença. (...) Ficamos sem as poupanças que tínhamos porque pagar um carro, uma casa, criar um filho minimamente dentro do melhor possível, o pouco que tínhamos, gastámos.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Eu tinha um dinheirito de lado. Não tinha muito, mas tinha. E foi isso que me valeu. Se não fosse isso, o que é que eu ia fazer? Tinha que pedir a alguém. Valeu-me a pequena poupança que eu tinha.” (Entrevista 16, Empresa A)

“O mais importante [para ultrapassar as dificuldades financeiras] foram as poupanças que tínhamos, a ajuda da minha mãe e fazer tudo muito poupadinho em casa.” (Entrevista 12, Empresa A)

Nesse período inicial, ou seja, logo a seguir ao desemprego, em que se impunha uma intervenção extremamente rápida, a poupança preventiva funcionou como o principal mecanismo de amortecimento. A seu tempo viriam a ser adoptadas as demais estratégias de auto-mobilização.

O carácter determinante desta estratégia é amplamente corroborado pelo facto de terem sido as operárias que não dispunham de poupanças no momento em que ficaram desempregadas a sentir as maiores dificuldades financeiras e a entrar em incumprimento. Mais vulneráveis, estas mulheres viram-se obrigadas a lançar mão de medidas radicais. É o caso dos reajustamentos mais drásticos no consumo, que chegaram por vezes a ameaçar a alimentação e os cuidados de saúde dos vários membros do agregado familiar (Entrevistas 2 e 22); da solicitação de apoios monetários directos (entenda-se dinheiro) a familiares e amigos (Entrevistas 2, 9, 11 e 22); do recurso ao cartão de crédito para as despesas correntes e o pagamento de outros créditos (Entrevista 11); e, finalmente, do incumprimento, ainda que temporário (só durante os três meses em que não tinham qualquer rendimento), dos créditos pessoais (Entrevistas 21 e 24). Para se ter, contudo, uma leitura mais completa das condições que levaram este pequeno grupo de mulheres a experimentar maiores dificuldades na sequência do desemprego, há que acrescentar a existência, em

simultâneo, de outras fragilidades na sua vida: é o caso do *desemprego do cônjuge* ou da deterioração das suas condições laborais (por exemplo, redução na prestação de trabalho suplementar) (Entrevistas 2, 9 e 22) e da debilidade ou mesmo ausência das redes informais de solidariedade, designadamente das de base familiar (Entrevistas 2, 11 e 22). Não surpreende, pois, que o único caso detectado de sobreendividamento (Entrevistada 2) resulte da soma de dificuldades laborais graves (no caso, desemprego dos dois membros do casal), com a inexistência de recursos alternativos próprios ou de terceiros, e com multiendividamento (três créditos: habitação, automóvel e pessoal). Este é o *triângulo perverso* que aparece igualmente nos inquiridos da DECO estudados mais adiante.

Procura de soluções de trabalho

Vários inquiridos - sobretudo os mais jovens da Empresa A – procuraram, imediatamente ou algum tempo após o encerramento, encontrar uma *nova ocupação* que lhes proporcionasse outra vez um rendimento regular e duradouro. No entanto, e como já foi dito em momento anterior, as poucas qualificações académicas e profissionais, dificultaram em muito essa procura, fazendo com que fossem sobretudo os homens com competências técnicas a conseguir uma nova ocupação, por contra própria ou de outrem. Sublinhe-se que, muitas vezes, esse reingresso no mercado de trabalho se processou através do funcionamento de redes informais de solidariedade, neste caso particular através dos amigos que empregaram ou reencaminharam estes indivíduos para outros empregadores.

Na ausência de um novo emprego e apesar de beneficiarem do subsídio de desemprego, alguns inquiridos arriscaram procurar *pequenos serviços informais*, isto é, ‘biscates’ como forma de conseguir um rendimento suplementar e de manter uma rotina de trabalho mínima.

“[Os biscates] rendem-me alguma coisa. Olhe, são coisas um bocado complicadas mas aplico-me a fazer tudo. Vai-me aparecendo. Vou aproveitando tudo. Pode acreditar que isso é verdade. (...) Até faço assistência aos funerais, veja lá. Ao princípio custava-me tanto ver...” (Entrevista 32, Empresa B)

“Trabalho a dias, em casas de senhoras. [Desde que sai da fábrica] trabalhei sempre, teve que ser.” (Entrevista 37, Empresa B)

Para além do que foi dito antes, a expectativa de conseguir uma nova ocupação durante o período em que beneficiam do subsídio de desemprego ou já depois aparece ainda ensombrada pela saturação do mercado de trabalho informal, sobretudo na zona onde se localizava a Empresa A. O encerramento, nos últimos

anos, de diversas unidades industriais na área envolvente daquela unidade tornou disponível uma enorme força de trabalho pouco qualificada. Nesse cenário, os pequenos trabalhos que se oferecem a muitas das mulheres inquiridas prendem-se com a realização de serviços domésticos em casa de terceiros ou em pequenos estabelecimentos comerciais. No entanto, a oferta de empregadas para fazer limpezas excede a procura e faz baixar os preços praticados. Acresce que, a sua condição financeira instável, aliada à frequente irregularidade da ocupação e aos custos de transporte impede-as de procurar trabalho em áreas geográficas mais distantes.

“Com tanta gente no desemprego... A gente aqui nesta zona é uma calamidade. Fábricas, está tudo a desaparecer. (...) Na questão de emprego, daqui por uns anos vejo-me muito mal, muito mal. Estou a ver que vou acabar nas senhoras a dar horas. Não vejo jeitos. E mesmo para senhoras é difícil. É muita gente à procura de emprego.” (Entrevista 1, Empresa A)

“... a gente vê as perspectivas de outras fábricas a irem abaixo como as outras foram, que a partir da nossa já foram muitas abaixo, já foram para aí duas ou três aqui na zona de Gaia, e a gente fica um bocado desanimada, triste, porque a gente não vê nada à nossa frente. O subsídio de desemprego acaba e a gente parece que está a ver o mar. Não vê nada...” (Entrevista 26, Empresa A)

Dentro das estratégias laborais assume ainda um relevo considerável o *reforço da actividade laboral por parte do membro do casal empregado*. Assim, a realização de horas de trabalho suplementar ou a sua intensificação (por exemplo, Entrevista 10 da Empresa A), bem como o recurso a pequenas ocupações secundárias e informais (os ditos ‘biscates’ referidos nas Entrevistas 5 e 7, também da Empresa A) permitem ao agregado familiar recuperar boa parte do seu equilíbrio financeiro.

“Ele às vezes o que faz é aproveitar: fica até as 23h e liga-me a avisar. As horas são pagas por fora e é mais aquilo que ele traz. [Antes da sua situação de desemprego, o marido não ficava] até às 23h não, trabalhava o normal até as 19h.” (Entrevista 10, Empresa A)

“Como ele teve sempre a possibilidade de ir buscar mais... Ainda ontem foi pôr uma resistência num fogão na casa de uma senhora... E depois, pronto, digamos que arranja sempre algum... A gente tem conseguido inclusive pagar essa prestação.” (Entrevista 5, Empresa A)

“Ele [marido] faz uns biscates. (...) Parece que não, mas esses biscates ajudam muito. Não é só ao fim-de-semana que ele vai, durante a semana ele às vezes também vai, quando o chamam... Uma vez que eu fiquei desempregada, ele

começou a empenhar-se mais e até mesmo ele a perguntar às pessoas se soubessem de alguém que tivesse jardins, que ele percebia e que dava um jeitinho... E pronto, tem-lhe aparecido. E eu acho que isso é que tem feito com que a gente se consiga aguentar. Mas noto que ele anda mais exaltado. Já não tem aquela paciência que tinha para a filha. Ele, no fundo, sacrifica-se a ele próprio.” (Entrevista 7, Empresa A)

6.2.2 Mobilização solidária

A par de uma intensa auto-mobilização teve lugar uma mobilização igualmente forte por parte das redes informais de solidariedade, de modo especial das que têm por base o parentesco.

A necessidade de convocar as redes de apoio revelou-se mais premente no subgrupo da Empresa A do que no subgrupo da Empresa B, pelas razões já antes expandidas. O perfil de consumo mais urbanizado, logo de maior intensidade e sofisticação, um nível de endividamento também mais acentuado e o tempo de espera mais longo para a percepção do subsídio de desemprego, geraram maior vulnerabilidade no primeiro conjunto, obrigando a uma combinação dos esforços da família restrita (núcleo conjugal) com os esforços da família alargada (pais, sogros, irmãos, cunhados, tios). Essa combinação espelha exemplarmente bem a *relação instrumental* que Kellerhals (*apud* Portugal, 1995) afirma existir entre a família nuclear e a família alargada, e que se traduz na troca de bens e serviços no interior da família, a fim de responder a diferentes necessidades.¹⁴

Essa mobilização solidária, de natureza material, funcionou em dois momentos e segundo duas modalidades distintas, embora complementares. Em primeiro lugar, verificou-se uma oferta espontânea e imediata de géneros – alimentos, refeições, vestuário e calçado – por parte dos progenitores e, em menor escala, de outros parentes. Em muitos casos, essa oferta já existia anteriormente, tendo simplesmente sido reforçada. Noutros casos, porém, foi mesmo iniciada e passou a fazer-se com alguma regularidade. Este apoio familiar acabou por funcionar em parceria com as

¹⁴ Segundo o modelo apresentado por Kellerhals (1994) e utilizado por Sílvia Portugal no seu estudo sobre as redes familiares de apoio à maternidade (1995), existem três níveis de interação entre o núcleo familiar restrito e a família alargada. O primeiro, denominado *expressivo*, diz respeito aos contactos no interior da rede de parentesco e ao apego afectivo entre os seus membros; o segundo, *normativo*, refere-se à importância da família na modelização de comportamentos e crenças; o terceiro, o *instrumental*, reporta-se ao já citado modelo de trocas sociais, «enquanto relações não redutíveis a interesses económicos ou de poder» (Portugal, 1995).

estratégias de auto-mobilização, exercendo um efeito positivo sobre elas. De facto, a entrega de alimentos e de outros bens, e os convites frequentes para refeições em casa de pais e outros familiares tornou menos penosa a redução operada nos consumos e diminuiu a necessidade do recurso às poupanças.

“A minha *sogra* dava-nos a carne e a minha *mãe* também me dava muita coisa. Nunca nos faltaram com nada, mas também eu não sou pessoa de pedir, se quisessem dar davam. (...) Tivemos que cortar, não dava para tudo. *Elas* davam-nos muita coisa e íamos comer a casa delas. (...) E assim foi, todas as semanas, ao sábado íamos lá comer e vínhamos sempre com duas sacas, com massa, óleo, arroz, tudo, a carne...” (Entrevista 24, Empresa A)

“A minha *mãe* mandava-me sempre uma saca de fruta, de legumes, de carne... lá ao Continente e mandava sempre papas para o meu filho, arroz, massa... A despensa não posso dizer que estava sempre cheia, mas graças a Deus, foi dando sempre para podermos fazer refeições.” (Entrevista 17, Empresa B)

“A minha *sogra* já nos ajudava bastante antes de acontecer isto, em questão de fruta, de peixe, duas vezes por semana fresquinho, que ela mandava, já era uma pessoa que ajudava. (...) O pouco que têm, que são trabalhadores também, o pouco que têm que... Se fosse preciso alguma coisa que estavam ao nosso lado, e isso, psicologicamente, foi o que me ajudou bastante. (...) A minha *mãe* também ajudou, sempre com o pouco que tinha, também estava sempre a trazer coisas para o menino.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Tive ajudas da minha *mãe*. (...) eu ia lá e ela dava-me carne.” (Entrevista 12, Empresa A)

“Nós somos todos assim gente muito simples, assim todos trabalhadores fabris (...) Mas também é assim: nós temos a consciência disso e entreadajudamo-nos bastante. As minhas *irmãs* vêm a minha casa, trazem sempre um bocado de chouriço, um bocado de salpicão ou um bocado de queijo, pão com fatura, uns tomates, umas latas de atum... Quer dizer, existe sempre esse tipo de apoio...” (Entrevista 5, Empresa A)

“Eu não gasto dinheiro em batatas, em cebolas, a minha *mãe* dá-me. Dá-me hortaliças... Dão-lhe a ela e ela dá-me ou ela compra e dá-me. [Antes do desemprego] dava mas não era constantemente como é agora... agora é muito mais. A minha *sogra* às vezes vem comer aqui e vem sempre com sacas cheias... Eu estou sempre a ralhar, que não quero, e ela ‘tem juízo...’. Traz sempre e tudo isso ajuda. Já é menos aquele dinheiro que a gente gasta. (...) Não gasto dinheiro em roupas para o meu filho porque eu tenho a minha *cunhada* que tem um menino

e manda-me tudo. Tudo o que eu tenho aqui, todos aqueles brinquedos é tudo do meu sobrinho que me mandam...” (Entrevista 10, Empresa A)

“Esta minha *prima* que está aqui também ajuda porque é madrinha de uma delas, mas trata as duas como se fossem as duas afilhadas dela. Tem dado alguma roupa... O peixe que está ali em cima da mesa foi ela que o trouxe. Vai ajudando assim, naquilo que pode, que ela também está desempregada, também é professora mas está desempregada...” (Entrevista 9, Empresa A)

“Tive uma *prima* minha que veio cá e também trouxe umas embalagens de fraldas. A minha *cunhada* deu-me aquela embalagem ainda antes dele nascer. Deu-me toalhetes... A minha *cunhada* tem-me ajudado muito.” (Entrevista 18, Empresa A)

“Uma *tia* [da filha], que está na América, quando vem traz-lhe sempre roupa.” (Entrevista 21, Empresa A)

Em segundo lugar, o apoio solidário assumiu a forma de doações ou empréstimos monetários, prestados quase sempre mediante solicitação dos inquiridos. Esta vertente, também presente nalgumas entrevistas, tende a ocorrer mais tardiamente e a suceder de forma ocasional, quase sempre em situações de urgência.

“O apoio dos meus pais também foi importante. O meu *pai* é que me deu dinheiro [para pagar a prestação]. Foi a minha a salvação.” (Entrevista 20, Empresa A)

“A renda é paga com o dinheiro do meu *pai*.” (Entrevista 21, Empresa A)

“Quando eles estão para mandar o papel do corte, eu nem que vá pedir ao meu pai, que é reformado, ‘Ó paizinho, empreste-me aí 10 euros’, para juntar ao meu.” (Entrevista 2, Empresa A)

“Graças a Deus, tenho pais espectaculares. Eu e a minha filha ficámos doentes, as duas com gripe, fui à farmácia e o meu *pai* é que pagou. Eu disse ‘Ó pai, quando vier o fundo de desemprego, eu pago, que você também já está a fazer muito’.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Pedimos dinheiro a um *cunhado* meu. E ele emprestou sem juros. (...) Este meu cunhado (marido da minha irmã) tinha possibilidades para emprestar.” (Entrevista 5, Empresa A)

“Nunca pedi, ela [mãe, único progenitor vivo] é que me ofereceu... Tinha os seguros da casa, o seguro de vida, tinha o seguro do carro... a prestação... Foi mesmo complicado, foi mesmo complicado...Estávamos um bocadinho à rasca, claro que eu nunca pedi nada a ninguém, só na última é que iria pedir, mas a

minha mãe percebeu... E isso foi uma ajuda muito boa. Foi 80 contos que ela me deu.” (Entrevista 12, Empresa A)

Se o apoio em géneros é normalmente bem tolerado e, contrariamente ao que será demonstrado pelos entrevistados da DECO, muito valorizado pelos seus beneficiários, já o apoio em dinheiro cria algumas resistências nos operários inquiridos. Essa resistência não tem tanto a ver com qualquer temor de controlo social exercido pelos familiares ou com alguma vergonha em aceitar ajuda de alguém posicionado num degrau inferior da escala social – dois sentimentos manifestados nalguns discursos de sobreendividados – , mas antes com a preocupação de estarem a pedir ajuda a pessoas que têm poucos rendimentos ou que têm igualmente obrigações financeiras. A consciência da escassez de meios dos familiares, a necessidade de que estes não sejam tentados a mobilizar as suas próprias poupanças constituídas com igual finalidade preventiva faz com que sejam poucos os casos em que o apoio é prestado em dinheiro.

“[A minha família] poder ajudar podia, só que a gente pensou: ‘são trabalhadores como nós’. No fundo estávamos a tirar o pouco que eles têm de lado também para uma infelicidade. (...) Não quer dizer que se precisasse de uma ajuda dos meus sogros ou quê, que não obtinha logo. Mas só em último caso é que o faria, porque é só o meu sogro a trabalhar e também vivem do trabalho.” (Entrevista 14, Empresa A)

“Se não fosse os meus pais eu teria que vender o carro ou fazer um empréstimo pessoal. A minha ideia até era fazer um empréstimo, mas os meus pais disseram ‘Nem penses! Tu vais-te endividar para quê? Não senhora!’ O crédito era para sobreviver porque não queria estar a sobrecarregar os meus pais.” (Entrevista 17, Empresa B)

Em algumas famílias, a fragilidade das redes familiares impediu que se gerasse um movimento de sustentação em tornos dos desempregados. Embora num ou noutro caso essa fragilidade se ficasse a dever a más relações entre membros da família restrita e da família alargada, o que mais sobressaía nesse domínio era ou a ausência da própria rede (falecimento dos progenitores do casal) ou a vivência de situação financeira idêntica por parte sobretudo de irmãos e cunhados. Convém lembrar que na Empresa A (bem mais do que na B) eram frequentes as trabalhadoras que possuíam entre si laços de parentesco directo (irmãs, cunhadas), na medida em que aquela empresa era uma das principais entidades empregadoras da zona. Mesmo assim, há relatos de operárias que manifestam prestar e receber auxílio das familiares que, tal como elas, se encontram desempregadas.

“No momento precisava de crédito [para comprar casa] porque estava a viver com o meu pai e tive problemas com a segunda mulher dele...” (Entrevista 2, Empresa A)

“Podemos contar só connosco próprios. Mesmo que a gente se queira ajudar umas às outras, estamos na mesma situação. Estávamos lá a trabalhar três irmãs e uma cunhada, que estava casada com um irmão meu... e todas metidas em apartamentos. De todas as três que lá trabalhávamos todas estávamos a pagar casas.” (Entrevista 7, Empresa A)

É interessante notar também que as modalidades de ajuda familiar são quase sempre distintas do ponto de vista do sexo dos prestadores. Na primeira modalidade – em géneros, espontânea e imediata – o protagonismo do apoio pertence às mulheres (mães, sogras, irmãs, cunhadas e primas), como se pode ver pelos excertos apresentados *supra*, nos quais se colocou a itálico esse aspecto. Já na segunda modalidade de auxílio – em dinheiro, solicitada, mediata – são os homens que assumem o processo de doação (pai, sogro, irmão ou cunhado), como igualmente se comprova pelos excertos anteriores. A maior frequência e regularidade do primeiro tipo de apoio faz com que as redes de solidariedade sejam, neste caso como noutros, marcadamente femininas (Portugal, 1995). Este aspecto parece confirmar a ideia de que existirá, pelo menos nalguns círculos sociais, uma repartição por género das decisões em torno do dinheiro. Assim, enquanto a gestão corrente do orçamento familiar é feita sobretudo no feminino, as decisões financeiras de fundo, de longo prazo, são maioritariamente tomadas pelo homem.

O auxílio prestado pelas redes sociais não se esgota na ajuda em bens e serviços ou em dinheiro. Compreende ainda o apoio psicológico, que muitos inquiridos designam por ‘apoio moral’. Esse apoio pode traduzir-se por uma promessa de auxílio material se necessário ou por conforto emocional. Neste caso, o leque de apoiantes tende a aumentar, chegando a envolver parentes mais distantes, amigos, colegas e vizinhos. Este auxílio não é de forma nenhuma secundário para estes indivíduos, na medida em que os ajuda a combater o isolamento laboral e a propensão para estados depressivos.

“Foi mais a minha mãe [que prestou apoio psicológico]. Ela dizia-me: ‘Se tu não quiseses vir comer, não vens, mas eu quero que tu venhas para saíres de casa, porque faz-te bem’.” (Entrevista 25, Empresa A)

“Foi mais apoio moral. Tive cunhadas minhas que, mais do que uma vez, nos disseram que nos ajudavam se a gente precisasse, naquelas alturas mais complicadas... telefonavam-me.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Se fosse um caso de muita necessidade, sei que também podia recorrer ao meu irmão, que eu também sabia que ele me ajudava. Por acaso, nunca foi preciso recorrer, mas o meu irmão, como sabe que estou nesta situação, de vez em quando telefona-me e diz-me: ‘se precisares de alguma coisa, conta comigo’.”
(Entrevista 20, Empresa A)

Pode, pois, dizer-se que o ‘sistema da dádiva’ ou o do ‘dom’ se mostra fundamental na resolução de uma crise familiar como a que decorre de uma situação de desemprego, confirmando plenamente a «centralidade da sociedade-providência na provisão de bem-estar» no país (Portugal, 1995). A sua inoperância, sobretudo quando combinada com a ausência de meios financeiros próprios, potencia o aparecimento de dificuldades financeiras graves nas famílias afectadas pelo desemprego.

“Eu cheguei ao ponto que eu não tinha nem um ovo dentro de casa. Tinha o frigorífico vazio, e o marido encostado à parede a chorar, e eu a chorar para outro lado... E o orgulho era tal que eu não queria pedir nada a ninguém. Eu não quis pedir nada a ninguém, nem peço... (...) Se nós pedimos à porta da vizinha, somos rejeitados, somos humilhados... Nunca fui rica mas sempre tive tudo em minha casa...” [Único caso de sobreendividamento, marcado pela falta de poupança e pela fragilidade das redes de apoio] (Entrevista 2, Empresa A)

6.2.3 Mobilização institucional

Por tudo o que se disse anteriormente quanto à capacidade de mobilizar recursos próprios ou de familiares e de intensificar as restrições de consumo, compreende-se que o recurso ao apoio institucional para fazer face quer à situação de desemprego, quer especialmente aos custos financeiros dele decorrentes, não se apresenta como uma opção de relevo para os grupos de desempregados contactados.

A solidariedade familiar mostra-se suficiente para suprir a insuficiência de meios próprios quando esta exista. Nenhum dos inquiridos referiu ter tido necessidade de recorrer a qualquer ajuda prestada por instituições de solidariedade social, pelos serviços de segurança social ou por qualquer outra entidade pública ou privada.

Quanto às instituições financeiras, em particular, tirando as poucas situações em que as pessoas procuraram informar-se sobre as consequências de um eventual atraso nas prestações ou sobre os custos de uma dilação dos prazos de pagamento, o que sucedeu foi uma manutenção dos contactos habituais (já de si escassos e praticamente resumidos ao pagamentos dos créditos e ao depósito de poupanças).

Houve, no entanto, alguns inquiridos que afirmaram ter informado o banco sobre a verificação da situação de desemprego, sem contudo efectuarem qualquer pedido de

reformulação dos prazos e condições de pagamento. O que se configura como um acto de boa fé negocial, pode também ser entendido como um entreabrir de uma porta de auxílio que estes indivíduos desconhecem se vão ou não precisar no futuro.

Nos poucos casos onde se verificaram dificuldades económico-financeiras muito graves e mesmo situações de incumprimento e sobreendividamento, persiste a mesma indisponibilidade para recorrer a quaisquer entidades em busca de auxílio. De salientar, no entanto, que nos dois casos de incumprimento houve um contacto dos devedores com as instituições bancárias, a fim de as informar que iriam ter de suspender os pagamentos até receberem o subsídio de desemprego, o que se prolongou por dois meses. Já no caso da inquirida sobreendividada, assim que entrou em incumprimento dos vários créditos, contactou as respectivas entidades financeiras, na expectativa de merecer alguma 'benevolência' da sua parte, nomeadamente uma dilação dos prazos de pagamento. A sua iniciativa não foi, aparentemente, bem sucedida, tendo-se verificado falta de abertura ao diálogo e à renegociação.

“Eu pedi, como uma esmola, para que me esperassem, que me aguardassem, para que me dessem tempo, porque eu ia pagar, não ia ficar a dever, só que não tinha possibilidades se não recebesse. Quando recebesse pagava tudo. Não dão hipótese nem aceitam atrasos, nem nada disso. Eles querem os pagamentos, querem o meu dinheiro. E disseram-me que cada vez acumulava mais juros. Foram as respostas.” (Entrevista 2, Empresa A)

“O que mais me ofende é as pessoas..., e eu respondo por mim..., dizerem que quando há um contacto ou há um diálogo que tudo se resolve, e eu nem com diálogo nem com contacto pessoalmente. Fui lá directamente, nada se resolveu. Nada. E eu cheguei a um ponto que disse: ‘Não, não se resolve assim, também ignoro!’ Mas depois, vou para a cama, e ponho-me a pensar: ‘Se eu não resolvo, ainda mais agravo, ainda mais me enterro.’” (Entrevista 2, Empresa A)

A razão (ou razões) para não solicitarem a intervenção de quaisquer entidades públicas, privadas ou sociais para ajudar à resolução das dificuldades financeiras decorrentes do desemprego, não foi explicitamente apontada por nenhum dos inquiridos. Todavia, os seus discursos sugerem algumas explicações para essa rejeição do apoio institucional. Por um lado, a não solicitação poderá estar associada ao facto de entenderem que este auxílio os desprestigiará socialmente, na medida em que os aproximará simbolicamente daqueles que consideram como os excluídos da sociedade. Trata-se, aqui, de uma *aversão clara a uma lógica subsidiária*. Por outro lado, essa recusa pode ser simplesmente fruto do *desconhecimento* quanto à existência de mecanismos e instituições de apoio. Assim, por exemplo, alguns dos

inquiridos não estavam cientes do papel desempenhado pela DECO no apoio aos casos de sobreendividamento. Acresce que o apoio público é encarado de forma muito limitada e até com desconfiança.

“Se for necessário, não digo que não, mas queria ver se evitava isso. Estarmos a viver do rendimento mínimo, não dá. Não sei, acho que me faz confusão isso... Depender de instituições para mim é depender de loucos.” (Entrevista 26, Empresa A)

“Não, nunca recorri a nenhuma [instituição], nunca tive ajuda de ninguém nem nunca ninguém me abordou para me ajudar. Nem eu me comunico com ninguém. Só recebi apoio do meu pai, que é um familiar...” (Entrevista 2, Empresa A)

Para estes indivíduos, o subsídio de desemprego é a única exigência que podem legitimamente fazer ao Estado. Ignoram quaisquer outros apoios de natureza social ou simplesmente interpretam-nos como especialmente dirigidos a grupos sociais de risco (emigrantes, minorias), grupos com os quais, como se disse, não se identificam. Muito pelo contrário, há mesmo quem sublinhe, de forma peremptória e num discurso eivado de uma certa xenofobia, a enorme distância que sente relativamente a eles.

“Das instituições não tenho muita esperança. As instituições ajudam melhor os ciganos e os vigaristas para andar na droga, para andar na moína. O que o Estado dá a eles – está certo, eles são seres humanos e necessitam –, podiam muito bem dividir para outro lado, porque eles não têm salários e até ganham mais do que eu. (...) Pois, essa comandita está toda bem. Olhe, eles não trabalham em lado nenhum. Passam a vida a comer e a beber, e dar cabo da vida dos outros e ainda têm os rendimentos do Estado. E isso é justo? Não. Essa política é assim. Nós que andamos a trabalhar não temos direito a nada.” (Entrevista 32, Empresa B)

Uma terceira motivação poderá estar associada a um sentimento de *vergonha* em deixar transparecer, para fora do círculo familiar (mais restrito ou mais alargado), as dificuldades por que estão a passar. A caridade de estranhos não é facilmente digerível por quem, desde cedo, se habituou a ter independência financeira e económica, e o controlo pleno da sua vida. Ao contrário dos sobreendividados da DECO, que tendem a admitir mais facilmente as suas debilidades perante terceiros do que perante os familiares e amigos, os desempregados fabris estão mais predispostos a apelar aos que lhe são íntimos, próximos.

“Sim [recorreria mais facilmente a familiares e amigos, do que a instituições]. Outro apoio ninguém mo dava.” (Entrevista 32, Empresa B)

“[Se uma instituição me quisesse ajudar], tinha vergonha de aceitar. Estou pior do que uma imigrante russa que aí anda. Quando eu lhe dei alguma coisa, ela chorou, e um dia ela veio-me arranjar as unhas e eu perguntei-lhe: ‘porque é que chorou quando eu a ajudei?’ E ela disse: ‘é fácil a gente dar, receber é que é mais difícil!’. E eu acho a mesma coisa. Se viessem cá dar-me alguma coisa, eu sentia-me mal, mal... e não era que eu não precisasse.” (Entrevista 29, Empresa B)

Capítulo II – ESTUDO EMPÍRICO DOS SOBREENDIVIDADOS DA DECO

Em Portugal continua a verificar-se a ausência de um sistema específico para tratamento do sobreendividamento, contrariamente ao que sucede nos EUA e em diversos países europeus, sobretudo do norte. Nesses países os modelos de tratamento variam entre soluções judiciais e não-judiciais (mediação, arbitragem), onde é frequente articularem-se procedimentos de liquidação do património do devedor com a elaboração de planos escalonados de pagamento.

A entrada em vigor, em 2004, do novo Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 53/2004, de 18 de Março, não parece ser suficiente para colmatar essa ausência no quadro legislativo nacional. Como se afirmou noutra ocasião (cf. Marques e Frade, 2005), este diploma foi concebido prioritariamente para as empresas e não para os particulares, apesar de dedicar a estes alguns artigos. É que, nas empresas, «o que está em causa é o risco do exercício de uma actividade económica, cujo insucesso não tem o mesmo efeito sobre os seus operadores, mesmo os mais directos, do que aquele que tem o sobreendividamento sobre as famílias. As empresas são pessoas colectivas que se criam e se dissolvem. As suas dívidas morrem com elas. O mesmo não se passa com as pessoas» (Marques e Frade, 2005). Aliás, uma pesquisa efectuada junto dos Tribunais de Comércio de Lisboa e de Vila Nova de Gaia quando decorria a discussão pública sobre a proposta do novo Código revelou que eram praticamente inexistentes os casos de falência de particulares associados a dívidas de crédito para consumo e habitação, contrariando a procura crescente da DECO e dos seus Gabinetes de Apoio ao Sobreendividado por parte de consumidores com problemas financeiros graves.

Estes gabinetes, criados em 2000 pela Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor – DECO, constituem a mais importante experiência de mediação extrajudicial do sobreendividamento a decorrer no país.

À semelhança de muitos serviços de mediação de dívidas europeus e norte-americanos, que combinam aconselhamento em matéria de crédito e endividamento com apoio aos sobreendividados, os gabinetes da DECO desenvolvem dois tipos de intervenção: por um lado, prestam auxílio, informação e aconselhamento a consumidores que pretendam recorrer ao crédito; por outro, ajudam consumidores sobreendividados a renegociar com os seus credores um plano de pagamentos global, de modo a poder satisfazer os direitos desses credores, sem com isso comprometer as suas hipóteses de reorganização familiar, profissional e financeira (Marques e Frade, 2004).

Para que o consumidor possa recorrer a estes gabinetes é necessário que sejam preenchidos determinados requisitos:

- a) tratar-se de uma *pessoa singular*;
- b) de *boa fé*;
- c) com *dívidas* contraídas fora do exercício da actividade profissional;
- d) que essas dívidas não sejam a particulares ou à administração fiscal e que não se encontrem já em *contencioso*;
- e) e que esteja manifestamente *impossibilitado de fazer face ao conjunto das suas dívidas* (não profissionais).

Esta intervenção da DECO é prestada a título gratuito.

Ao longo dos anos, a procura deste serviço tem sido, como se referiu, crescente, embora não seja possível dizer se se trata exclusivamente de um aumento efectivo dos casos de sobreendividamento ou se é também o resultado de uma maior visibilidade pública deste serviço.

No entanto, o âmbito territorial relativamente circunscrito da DECO e a novidade deste serviço permitem supor que nem todas as famílias que possam estar a enfrentar problemas financeiros graves entrem em contacto com esta associação. Assim, é lícito conjecturar que existirão, em Portugal, mais casos de sobreendividamento do que aqueles que foi possível encontrar junto da DECO (Frade, 2005; Frade e Lopes, 2005). Esta suposição impede que se possam fazer extrapolações para o todo nacional sobre o número de sobreendividados, o seu perfil sócio-demográfico e as características da sua insolvência. Apesar das imperfeições da amostra, esta continua a ser a melhor fonte para detectar os casos de insolvência dos consumidores, pelo que serviu de base de informação neste estudo.

A análise dos casos de sobreendividados que recorreram ao apoio da DECO para a renegociação das dívidas com os credores processou-se segundo duas metodologias: uma diz respeito a um questionário preenchido pelos técnicos da DECO que prestam atendimento aos consumidores sobreendividados; outra corresponde à realização de entrevistas presenciais a alguns desses consumidores que tenham acedido a ser entrevistados e que, simultaneamente, consideravam o desemprego ou a precarização das condições laborais como a causa directa da sua situação de insolvência.

De seguida apresentam-se os dados e a respectiva análise relativos a cada uma das metodologias seguidas, começando pela apreciação dos dados do Questionário OEC-DECO.

A. QUESTIONÁRIO OEC-DECO

Para o estudo integrado e multidisciplinar do sobreendividamento das famílias em Portugal, realizámos, no decurso de 2005, uma investigação por inquérito, com a colaboração da Associação Portuguesa de Defesa do Consumidor (DECO). A esse objectivo genérico, subordinaram-se os objectivos específicos de caracterização sócio-demográfica dos consumidores sobreendividados, identificação dos padrões de endividamento e incumprimento das famílias em situação de sobreendividamento e análise das motivações subjacentes ao recurso ao crédito, escolha das entidades de crédito e não pagamento das dívidas.

1. Metodologia

No contexto do presente projecto de investigação, elaborámos um questionário (Questionário OEC-DECO) que foi administrado pelos técnicos das sete Delegações Regionais da DECO (Lisboa, Porto, Coimbra, Santarém, Viana do Castelo, Évora e Faro) aos consumidores que recorreram presencialmente ao *Gabinete de Apoio ao Sobreendividado* daquela associação, para renegociação das dívidas com as entidades credoras. O questionário satisfazia o duplo objectivo de obter informação sistemática e estandardizada que permitisse uma análise rigorosa do fenómeno do sobreendividamento e de estruturar a sessão de atendimento, facilitando o registo da informação pertinente para o processo de mediação e posterior arquivo na respectiva delegação.

Os técnicos tiveram formação inicial acerca do modo de registo das respostas bem como dos objectivos e conteúdos do inquérito. A sessão de formação decorreu em Março de 2005 na Delegação de Lisboa da DECO em que estiveram presentes todos os elementos da equipa de investigação do OEC, bem como o técnico responsável pelo Gabinete de Apoio ao Sobreendividado por Delegação da DECO. O material de apoio à referida formação encontra-se no Anexo III.

O questionário (cf. Anexo III) comporta 47 questões e oito secções distintas que organizam os conteúdos apresentados no Quadro 2. Foram utilizadas questões de selecção, mais especificamente de escolha múltipla simples e composta e questões de produção de uma resposta numérica (por exemplo, montante em atraso do crédito à habitação).

Quadro 2
Conteúdos do questionário

Secção	Conteúdos	N.º questões
Identificação	Delegação; N.º de processo; Data de preenchimento	4
Características sócio-demográficas	Sexo; Idade; Estado civil, Composição do agregado familiar, Residência, Escolaridade, Profissão; Situação na profissão	17
Características financeiras	Rendimento; Dívidas de crédito contraídas; Dívidas de crédito em atraso; Outras dívidas em atraso	11
Motivações do consumidor*	Recurso ao crédito; Entidades de crédito; Incumprimento	5
Contactos com a entidade de crédito	Tentativa de renegociação das dívidas; Resultado do pedido de renegociação das dívidas; Cálculo das dívidas em atraso	4
Gestão dificuldades financeiras	Redes formais e informais de solidariedade	3
Consequências do sobreendividamento	Exclusão de sobreendividados do mercado de trabalho	2
Percepção risco de crédito	Intenção de recorrer ao crédito num futuro próximo	1

* Procurou-se obter-se informação acerca da percepção do inquirido e do técnico.

O questionário encontrava-se numa página da Internet (<http://www.oec.fe.uc.pt/deco>), construída para o efeito, e podia ser acedido e preenchido *on-line* mediante a validação de uma palavra-passe do conhecimento dos técnicos responsáveis pelo seu preenchimento. A informação era depois enviada electronicamente para um endereço de e-mail do OEC e convertida num ficheiro de dados, ao qual correspondiam 259 variáveis. Para a análise dos dados, recorreremos ao programa SPSS (versão 13.0).

2. Resultados

Apresentam-se, em seguida, os principais resultados das análises aos 406 questionários válidos, recebidos no OEC, desde 2 de Janeiro a 4 de Dezembro de 2005. Numa primeira etapa, analisámos as respostas de todos os consumidores (Secção 2.1), tendo, numa segunda etapa, restringido a análise aos questionários nos quais era mencionada a existência de uma situação de desemprego actual ou anterior de pelo menos um dos cônjuges (Secção 2.2).

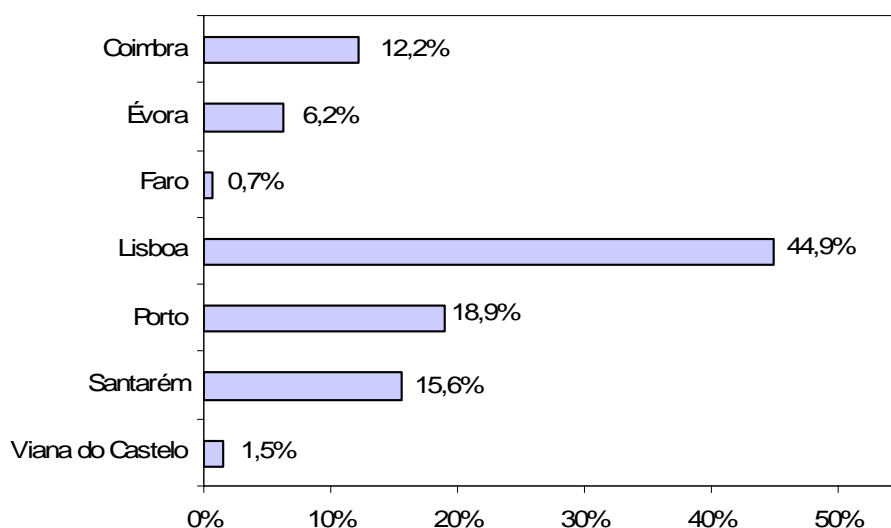
Convém referir que o Universo do estudo cujos resultados aqui se apresentam consiste no conjunto dos consumidores que recorreram ao apoio da DECO para a

mediação da renegociação das dívidas com as entidades de crédito no ano de 2005, não podendo estes resultados ser extrapolados para outros períodos temporais ou para a população portuguesa sobreendividada, em geral.

2.1 Amostra total da DECO

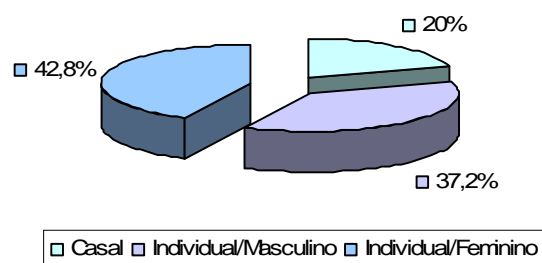
A análise da distribuição dos casos de sobreendividamento por região, correspondente à delegação regional da DECO, revelou a existência de um maior número de casos na regiões de Lisboa, seguida do Porto e Santarém, registando-se um menor número nas delegações de Faro e Viana do Castelo, como se pode observar no Gráfico 22.

Gráfico 22
Distribuição de processos de sobreendividamento por Delegação da DECO
(%)



Do total de consumidores que recorreram à DECO, 20% apresentaram-se com o cônjuge e 80% individualmente, sendo, na sua maioria, mulheres, como se pode constatar pelo Gráfico 23.

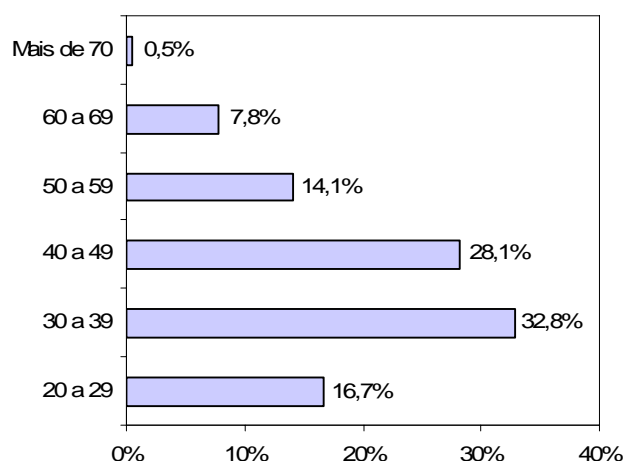
Gráfico 23
Condição em que os inquiridos contactaram a DECO
(%)



A idade do inquirido varia entre 20 e 78 anos, apresentando uma média (M) de 41,9 e desvio padrão (DP) de 11,3. Considerando grupos etários com um intervalo de 10 anos a partir dos 20 anos, a maioria dos inquiridos situa-se na faixa etária dos 30 a 49 anos (60,9%). A distribuição por faixa etária é apresentada no Gráfico 24.

As médias de idade por Delegação variam entre 37,08 (Évora) e 48 (Faro), não existindo diferenças estatisticamente significativas entre as médias [$F(45, 146) = 1,14, p > 0,05$], o que nos permite concluir que a idade média dos inquiridos é semelhante em todas as delegações. Contudo, considerando a distribuição de idade por sexo, as mulheres apresentam uma média de idades de 40,16 anos, inferior à média de idades dos homens (43,91 anos). Esta diferença é relevante do ponto de vista estatístico [$t(158) = 2,17, p < 0,05$]. Podemos então concluir que as mulheres que recorrem ao Gabinete de Apoio ao Sobreendividado da DECO são, regra geral, mais jovens do que os homens.

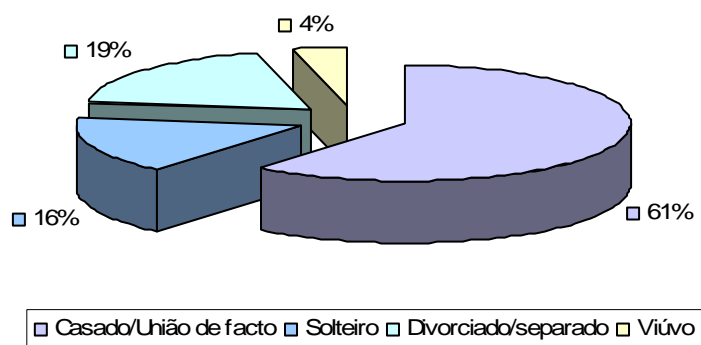
Gráfico 24
Distribuição por faixa etária do inquirido (%)



A distribuição por estado civil apresenta-se no Gráfico 4, sendo maioritária a situação conjugal (61,0%), seguida da condição divorciado/separado (19,4%), o que seria de esperar tendo em conta a idade média dos inquiridos.

Uma análise complementar conjugando o sexo do inquirido com o estado civil revelou que, tendencialmente, na condição casado/união de facto é o marido/companheiro que recorre à DECO, ao contrário do que sucede com os inquiridos com outros estado civis, em que se registam mais casos de mulheres. Este padrão observa-se em todas as delegações, sem excepção.

Gráfico 25
Distribuição por estado civil
(%)

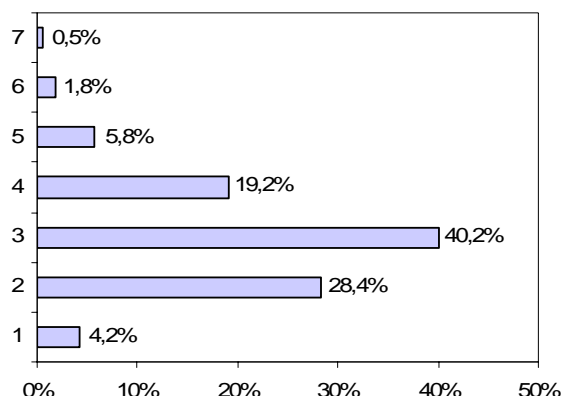


O número médio de elementos do agregado familiar é de 3,02 (DP = 1,06), variando entre um a sete elementos. A maioria dos inquiridos (68,6%) inclui-se em agregados familiares de dois a três elementos (Gráfico 26). As famílias unipessoais correspondem a 4,2% da amostra.

Análises complementares revelaram que, em média, se observam agregados familiares de maior dimensão em Coimbra (3,40) e de menor dimensão em Santarém (2,78). Esta diferença é relevante do ponto de vista estatístico [$F(6,374) = 2,5, p < 0,05$].

Gráfico 26

Número de elementos do agregado familiar (%)

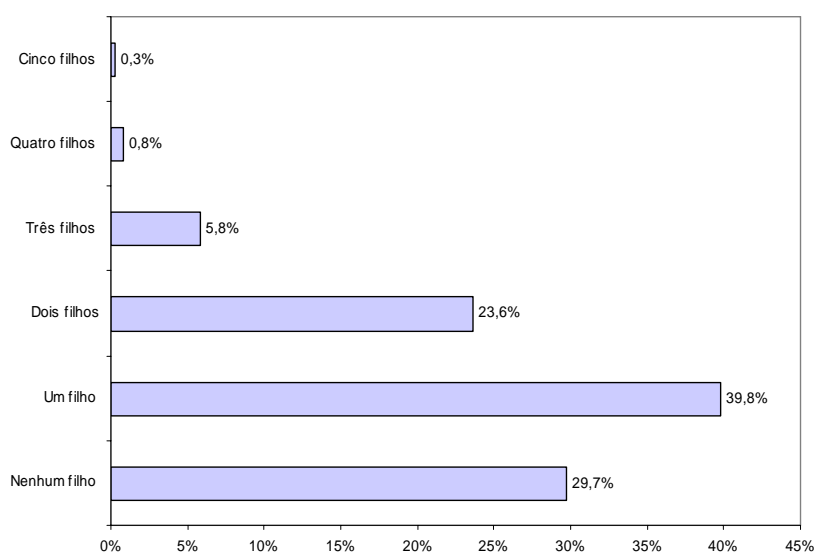


As análises anteriores revelaram que a maior parte dos inquiridos são casados com agregados de três elementos, o que sugere o padrão familiar “casal com um filho”. Com efeito, a distribuição dos inquiridos baseada no número de filhos, visível no Gráfico 27, demonstra que a grande parte dos inquiridos (70,3%) têm filhos, predominantemente um filho (39,8%). O número médio de filhos é de 1,09 (DP = 0,94).

Análises complementares revelaram que o agregado familiar mais frequente é constituído pelo casal com um único filho (26,4%) seguido pelo casal sem filhos (22,4%) e casal com dois filhos (16,6%). As famílias monoparentais correspondem apenas a 4,9% da amostra (no total, 13 mulheres e sete homens). Aos restantes tipos de agregado correspondem percentagens mais baixas.

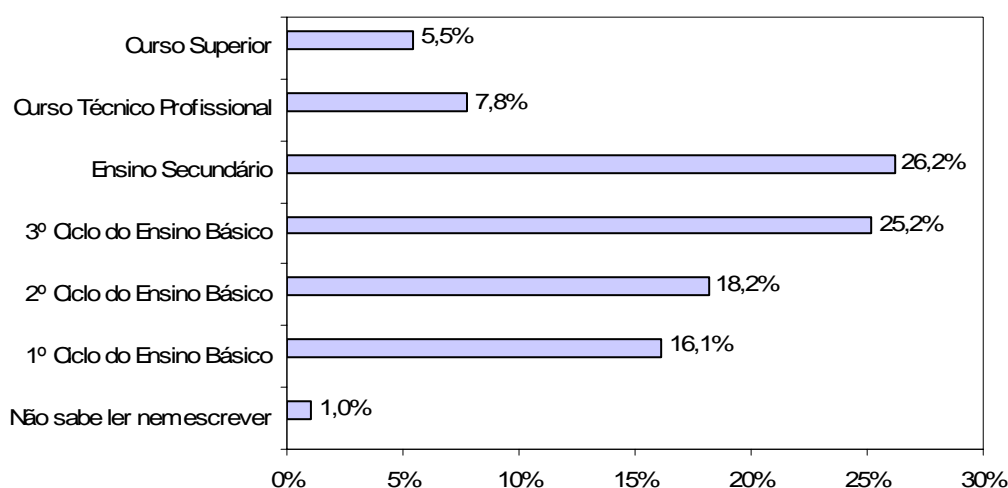
Gráfico 27

Número de filhos a cargo do inquirido (%)



No que respeita às habilitações literárias do inquirido, predomina o ensino secundário (26,2%), sendo a percentagem de indivíduos com habilitações inferiores a este nível de 60,5% e superiores a este nível de 13,3% (Gráfico 28). O padrão é semelhante entre os sexos e para todas as Delegações.

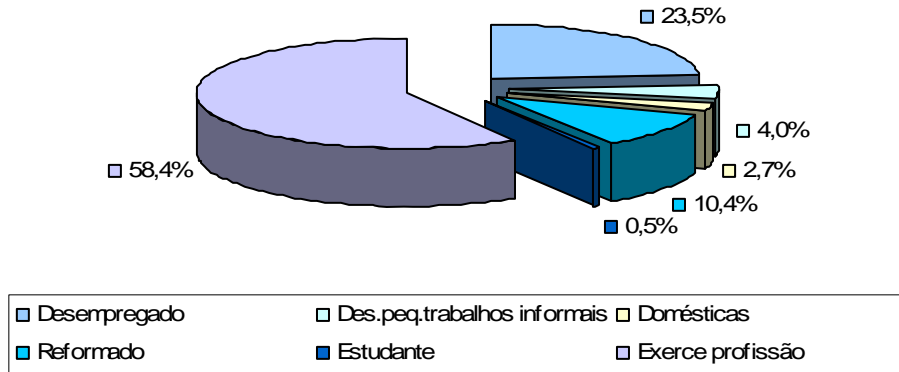
Gráfico 28
Habilitações literárias do inquirido
(%)



No que diz respeito à condição perante o trabalho dos inquiridos, a maioria (58,4%) exerce profissão, 23,5% estão desempregados e 4% estão desempregados com pequenos trabalhos informais (Gráfico 29).

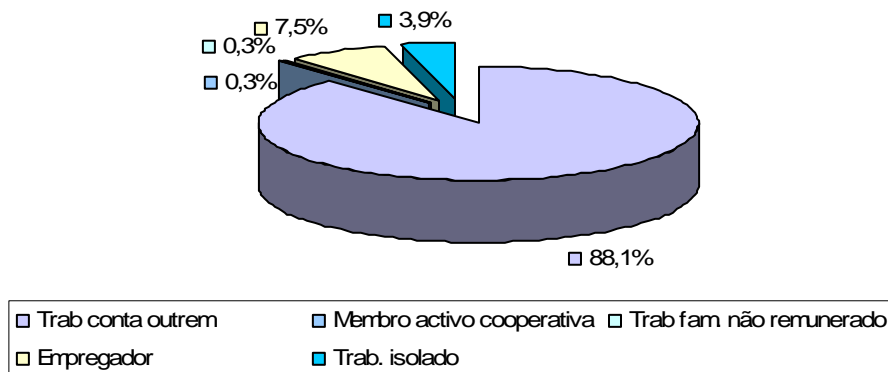
No que diz respeito aos cônjuges, 54,8% exercem profissão, 21,3% estão desempregados, 3,9% estão desempregados com pequenos trabalhos informais, 11,3% são domésticas, 7,4% são reformados e 1,3% são estudantes. Para casais, predomina a situação em que ambos trabalham (37,0%), seguida da situação em que um elemento trabalha e o outro está desempregado (25,7%). Em 6,5% dos casais, ambos os cônjuges se encontram em situação de desemprego.

Gráfico 29
Condição actual do inquirido perante o trabalho
 (%)



A maioria dos inquiridos é trabalhador por conta de outrem (88,1%), sendo 7,5% trabalhadores por conta própria/empregadores e 3,9% trabalhadores por conta própria isolados, como se pode ler no Gráfico 30. Para os cônjuges, o padrão de resultados é idêntico (82,4% trabalha por conta de outrem, 8,0% trabalha por conta própria e 3,2% é trabalhador isolado). O leque de profissões dos inquiridos e cônjuges é muito diversificado (e.g., bancários, administrativos, empresários, engenheiros, professores universitários, operários fabris, trabalhadores municipais, serventes de pedreiro, operadores de caixa, vigilantes).

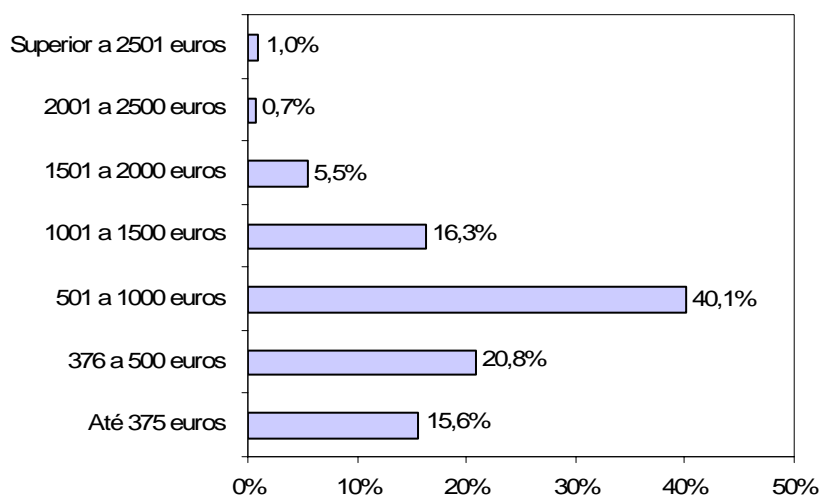
Gráfico 30
Situação do inquirido na profissão
 (%)



O rendimento mensal líquido actual do agregado familiar situa-se predominantemente no escalão dos 501 a 1000 euros (Gráfico 31), sendo o salário a principal fonte de rendimento (Gráfico 32).

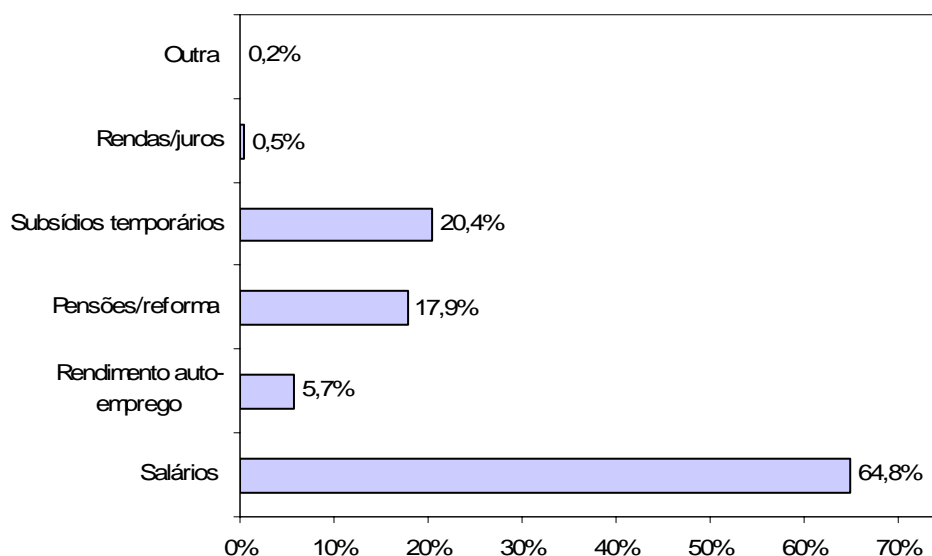
Em 52,9% dos casos, registou-se uma quebra de rendimento associada à deterioração das condições laborais. A quebra mais frequente (27,4%) observou-se do escalão 1001 a 1500 euros para 501 a 1000 euros. Em média, a quebra de rendimento foi de 500 euros.

Gráfico 31
Rendimento líquido actual do agregado familiar
(%)



A questão de base ao Gráfico 32 “Qual a fonte de rendimento actual do agregado familiar?” admite uma ou várias opções de resposta, pelo que a soma das percentagens das categorias ultrapassa os 100%.

Gráfico 32
Fonte de rendimento actual
(%)



O motivo para o não pagamento das dívidas mais referido pelo inquirido, na amostra geral, foi o desemprego (47,1%) seguido de doença de elemento do agregado familiar (22,6%) e deterioração das condições laborais (20,0%). À semelhança do Gráfico 32, a soma das percentagens é superior a 100%, porque as opções de resposta não são mutuamente exclusivas.

A percepção dos técnicos da DECO não é coincidente com a dos inquiridos, identificando como causa principal a gestão deficiente do orçamento familiar (41,6%) e o desemprego só em 39,2% dos casos (Gráficos 33 e 34). No entanto, convém ter em atenção que existem algumas falhas de preenchimento do questionário da parte dos técnicos, no que se refere aos motivos do pagamento das dívidas. Com efeito, a percentagem de respostas dos técnicos a esta questão é de 48,1%, isto é, em metade dos casos, os técnicos não forneceram uma resposta, tendo esta questão sido preenchida exclusivamente pelo inquirido.

Gráfico 33

Motivos identificados pelo inquirido para o não pagamento das dívidas (%)

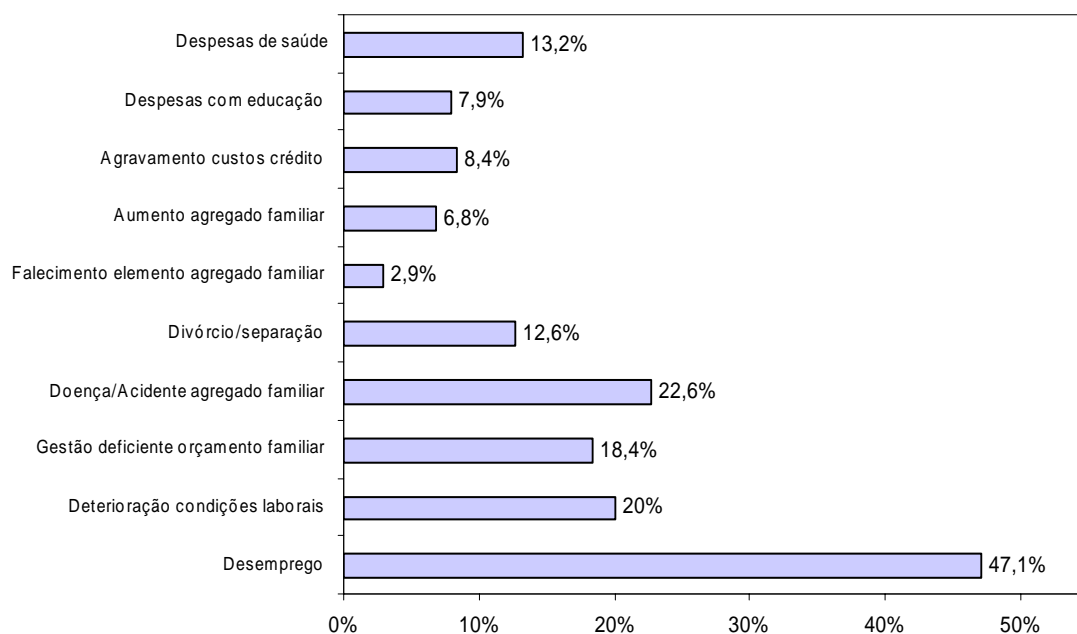
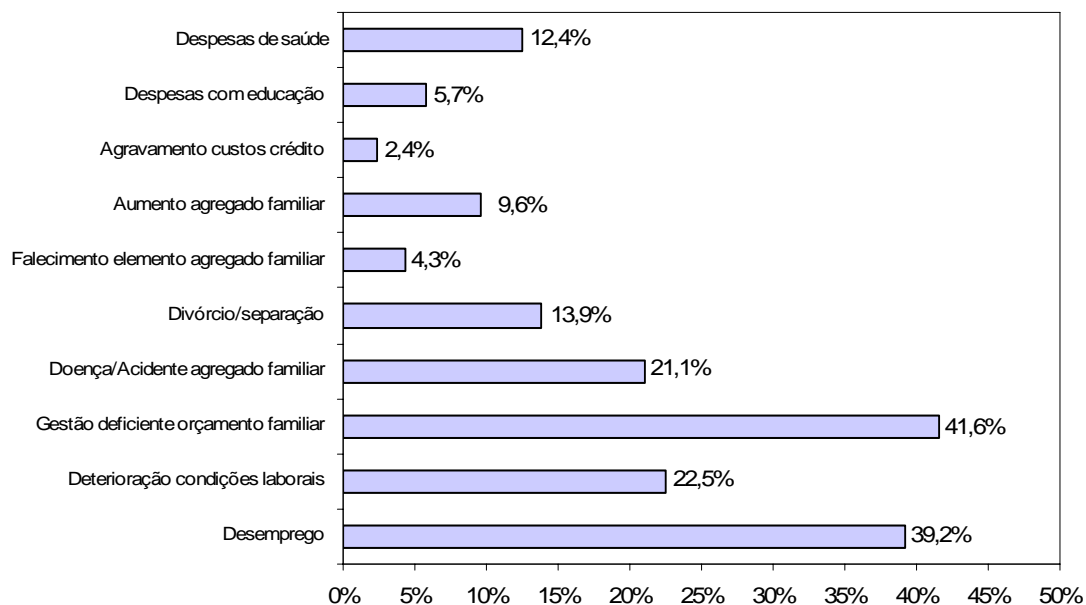


Gráfico 34

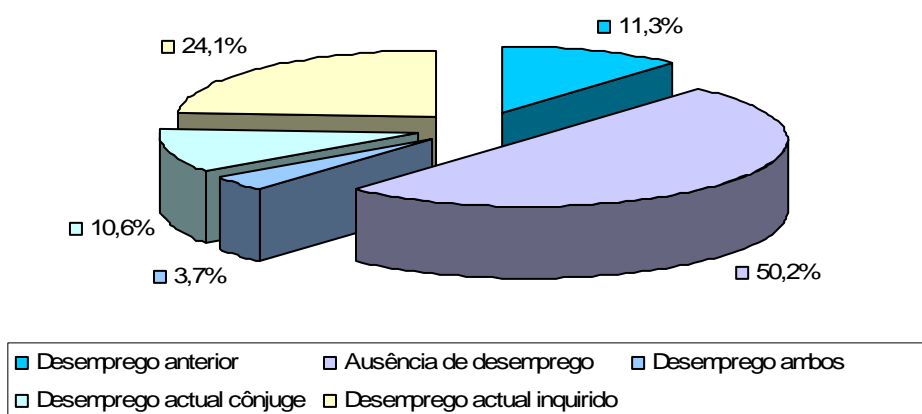
Motivos identificados pelo técnico para o não pagamento das dívidas (%)



2.2 Sub-amostra desempregados da DECO

Procedemos a uma análise mais detalhada das características de endividamento e incumprimento associadas a situações de desemprego. Considerámos, nesta sub-amostra, os casos de consumidores que se posicionavam na condição de trabalho actual (inquirido e/ou cônjuge) como “desempregado” ou “desempregado com pequenos trabalhos informais” e ainda outras situações em que, não existindo desemprego actual, o desemprego (anterior) foi identificado como motivo para o não pagamento das dívidas (pelo inquirido e/ou pelo técnico) (Gráfico 35). Não foi possível identificar outras situações de desemprego para além das referidas (por exemplo, um desemprego anterior que não foi considerado como motivo para o não pagamento das dívidas).

Gráfico 35
Situações de desemprego na amostra total da DECO
(%)



As análises que a seguir se apresentam basearam-se em 202 inquiridos, ou seja, 49,8% da amostra total respeitante a situações de desemprego actual ou anterior de um ou de ambos os cônjuges.

Nos 202 inquiridos da sub-amostra de desempregados, as características sócio-demográficas predominantes foram o sexo feminino (46,0%), o grupo etário dos 30 aos 39 anos (33,7%), o estado civil casado/união de facto (59,2%) e agregados familiares de três elementos (35,6%) com um único filho (36,5%) (Gráficos 36 a 40).

Gráfico 36
Condição em que os inquiridos contactaram a DECO (%)

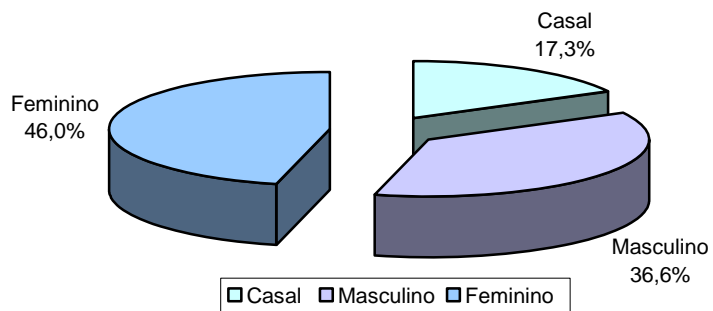


Gráfico 37
Distribuição por faixa etária do inquirido na sub-amostra da DECO (%)

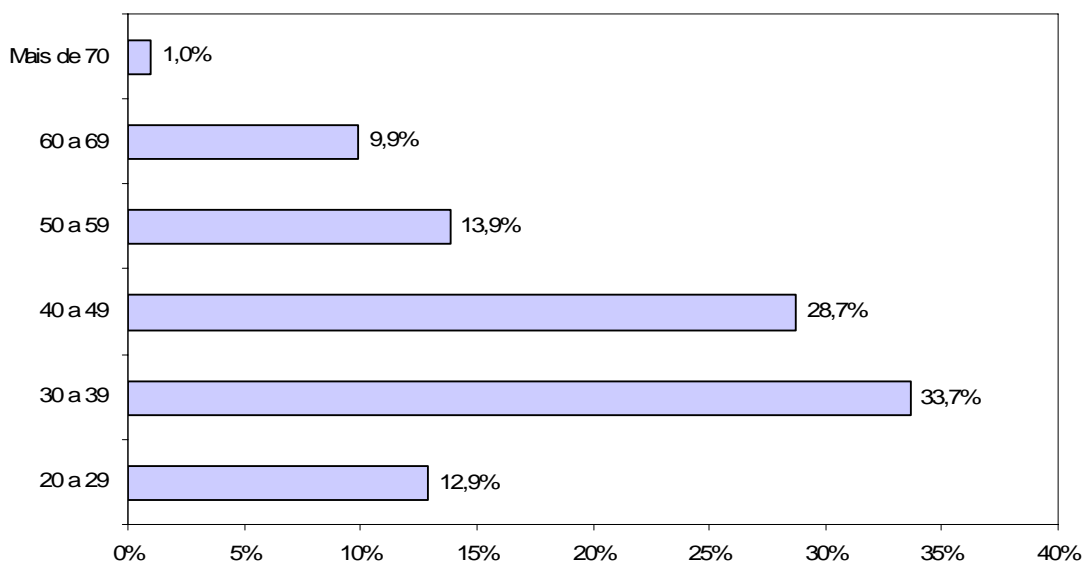


Gráfico 38
Distribuição por estado civil na sub-amostra da DECO
(%)

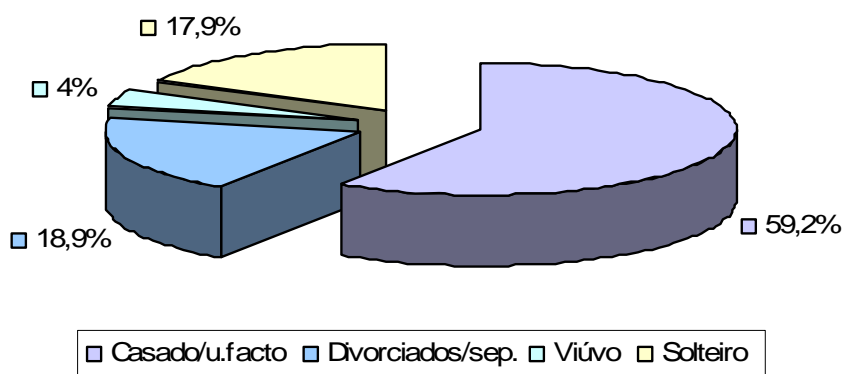


Gráfico 39
Número de elementos do agregado familiar na sub-amostra da DECO
(%)

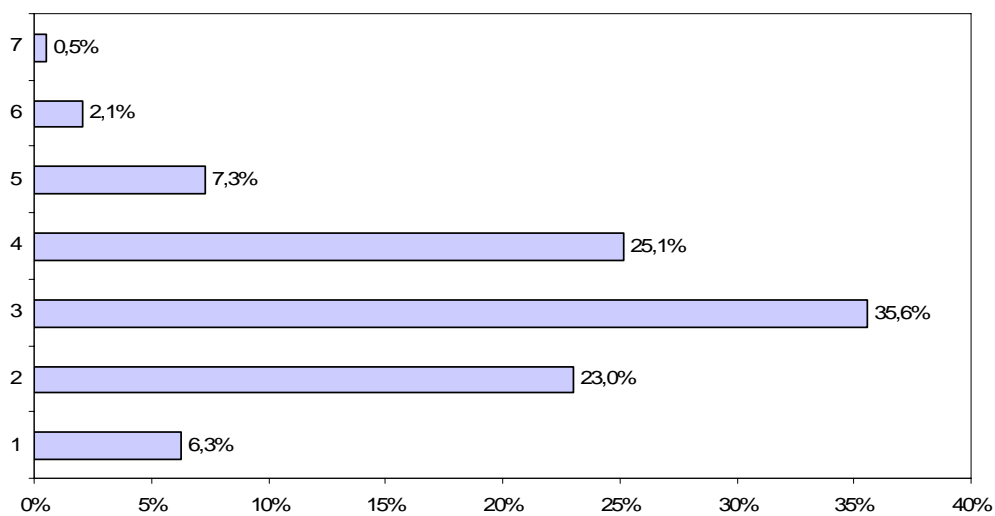
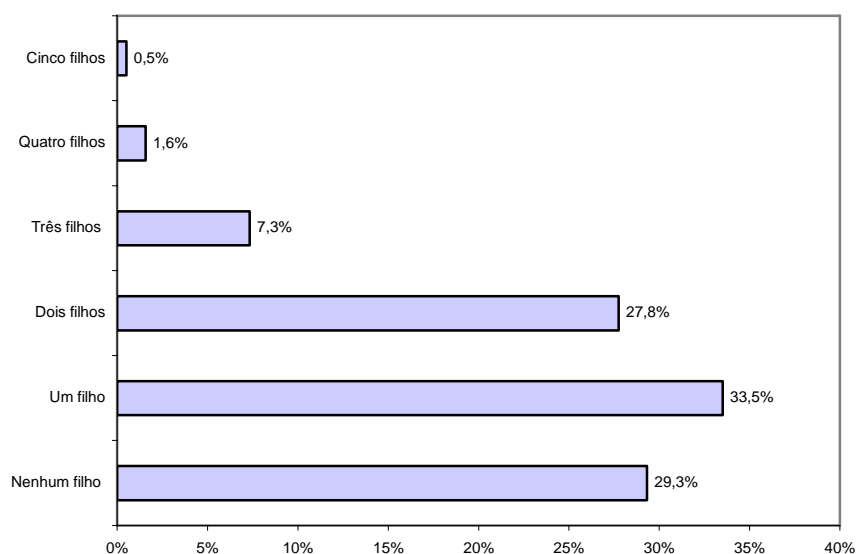
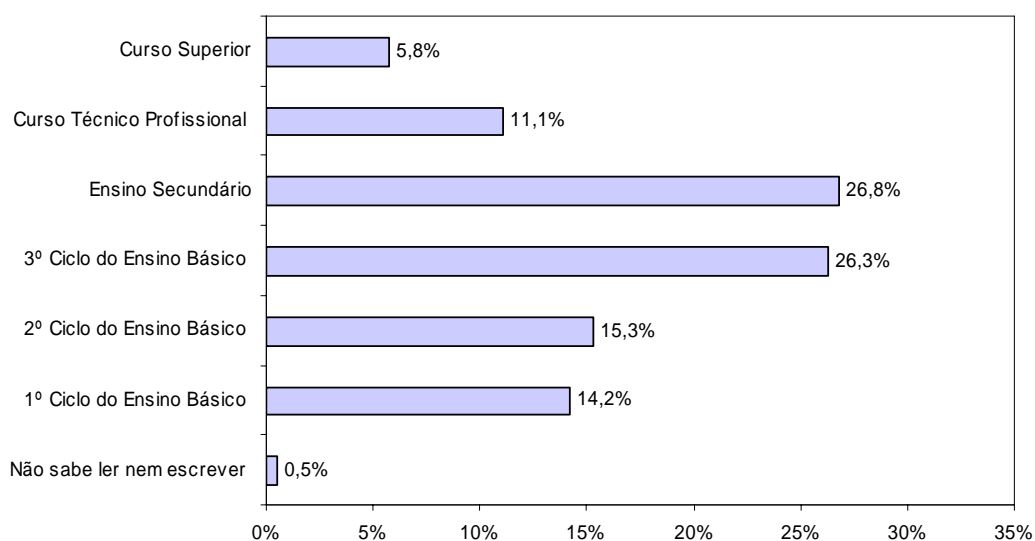


Gráfico 40
Número de filhos no grupo na sub-amostra da DECO
(%)



No que diz respeito às habilitações académicas, a maioria dos inquiridos possui habilitações inferiores ao ensino secundário (56,3%), aumentando para 83,1% a percentagem de inquiridos com habilitações iguais ou inferiores a esse nível de ensino (Gráfico 41).

Gráfico 41
Habilitações académicas na sub-amostra da DECO
(%)



Procedemos a uma análise de correspondências múltipla ou de homogeneidade (HOMALS) para as variáveis sexo, grupo etário, estado civil e habilitações académicas com vista a compreender a relação entre estes atributos e obter representação gráfica das categorias no espaço definido a duas dimensões (cf. Anexo IV).¹⁵

Para a análise do Gráfico 42, importa reter para interpretação as categorias que mais se afastam da origem. A proximidade espacial entre as categorias traduz relações de associação, uma vez que são partilhadas pelos mesmos objectos ou casos.

Numa primeira análise, devem observar-se as relações entre categorias das variáveis sexo, grupo etário e estado civil tal como estas se posicionam numa dimensão horizontal (primeira dimensão). Numa segunda análise, poderemos observar as relações entre as categorias das variáveis estado civil e habilitações académicas no espaço definido pela segunda dimensão (verticalmente).

Uma primeira análise ao Gráfico 42, contrastando as categorias da secção esquerda com as da secção direita, permite concluir que existe uma correspondência entre o sexo masculino e o estado civil casado/união facto e o sexo feminino e o estado civil solteiro, o que pode apenas revelar que, nas situações de conjugalidade, é tendencialmente o elemento do sexo masculino que recorre à DECO. Não obstante, o sexo masculino encontra-se muito associado ao estado civil solteiro/divorciado.

Relativamente à idade, podemos também observar uma oposição entre sexos. Ao sexo feminino corresponde a faixa etária dos 20 aos 39 anos enquanto que ao sexo masculino correspondem idades acima dos 40 anos. Para além desta relação, e como seria de esperar, ao estado civil solteiro correspondem idades mais jovens do que aos estados civis casado/união de facto e divorciado/separado.

Centrando-nos agora na segunda dimensão (comparação entre as secções superior e inferior do Gráfico 42), podemos observar que aos indivíduos com habilitações mais elevadas corresponde o estado civil divorciado/separado ou solteiro em oposição aos indivíduos com escolaridade mais baixa, casados.

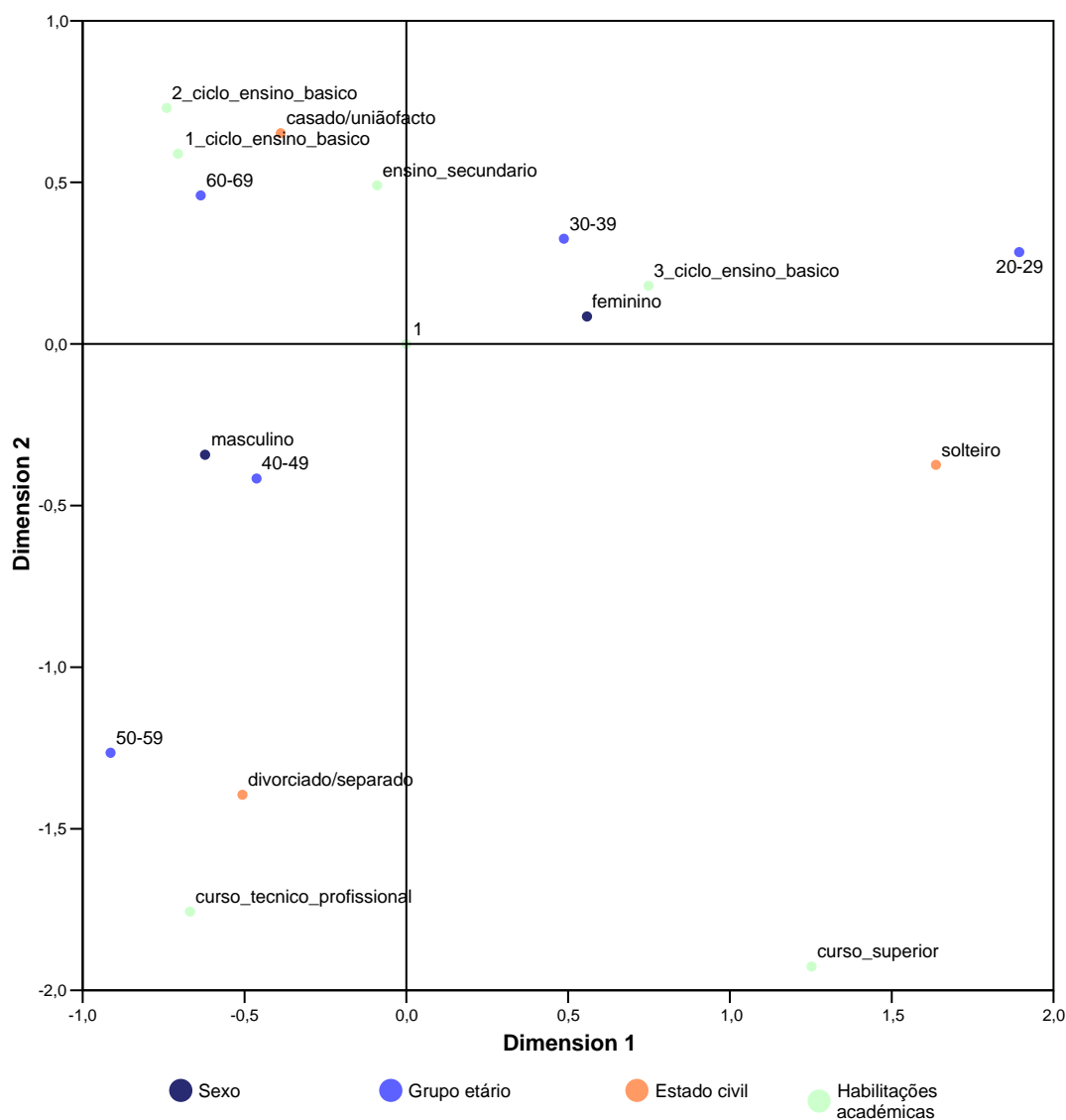
Em suma, é possível traçar, para o grupo de desempregados da DECO, três perfis: o *Perfil 1* agrupando indivíduos do sexo masculino, divorciados, com habilitações académicas elevadas e com idades compreendidas entre os 40 a 59 anos; o *Perfil 2* que agrupa indivíduos do sexo feminino, jovens (20-39 anos), solteiros, com habilitações ao nível do 3º ciclo; e um *Perfil 3* que corresponde a casais, na faixa

¹⁵ A análise da homogeneidade baseou-se nos 202 casos, atingindo a convergência após 41 iterações com um ajustamento de 0,84 (Diferença da interacção prévia de 0,000009).

etária dos 60 anos, com habilitações ao nível do 1º e 2º Ciclo do Ensino Básico ou Ensino Secundário.

Gráfico 42

Análise da homogeneidade considerando o sexo, grupo etário, estado civil e habilitações



O grupo de desempregados da DECO, tal como já foi referido anteriormente, é constituído por indivíduos actualmente desempregados ou por indivíduos em que um desemprego anterior pode ter estado na origem das suas dificuldades financeiras. O Gráfico 43 revela que na maioria dos casos (69,8%), o desemprego afecta apenas um dos cônjuges, afectando em raras situações os dois cônjuges (7,4%).

No que diz respeito à situação actual perante o trabalho, 55,9% dos inquiridos estão actualmente desempregados (com ou sem trabalhos informais) e 45,3% dos cônjuges estão actualmente desempregados (com ou sem pequenos trabalhos informais) (Gráficos 44 e 45). A baixa percentagem observada para os

desempregados com pequenos trabalhos informais sugere a ideia de fraca mobilização dos desempregados da DECO no sentido de arranjar formas alternativas de subsistência financeira, uma vez instalado o desemprego. Por outro lado, isto pode também dever-se ao facto dos desempregados estarem a auferir de subsídios de desemprego, o que lhes impede o acesso a outras formas de rendimento.

Gráfico 43
Situação de desemprego na sub-amostra da DECO
 (%)

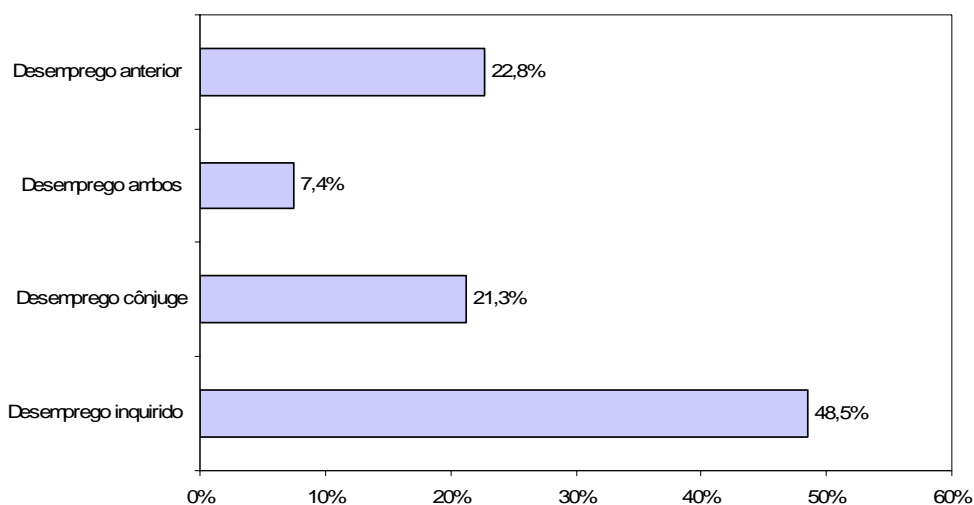


Gráfico 44
Situação actual perante o trabalho do inquirido na sub-amostra da DECO
 (%)

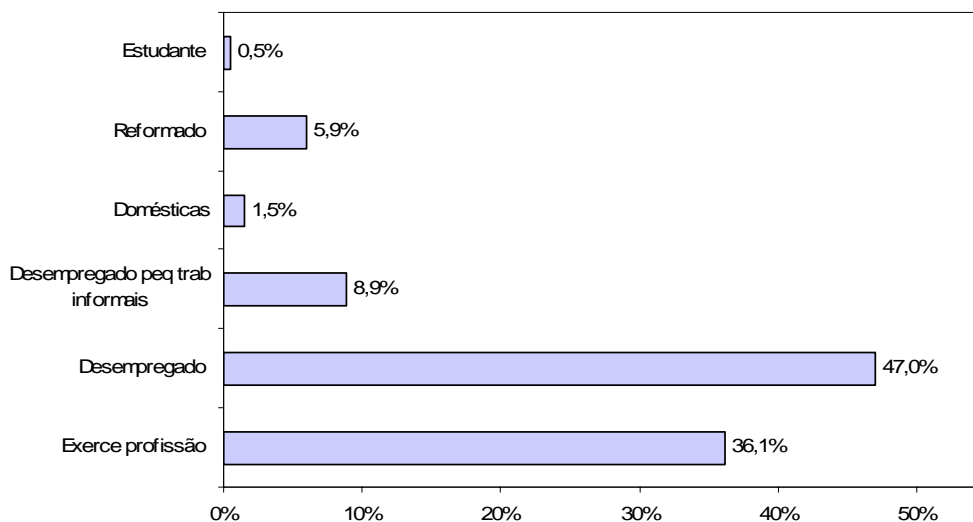
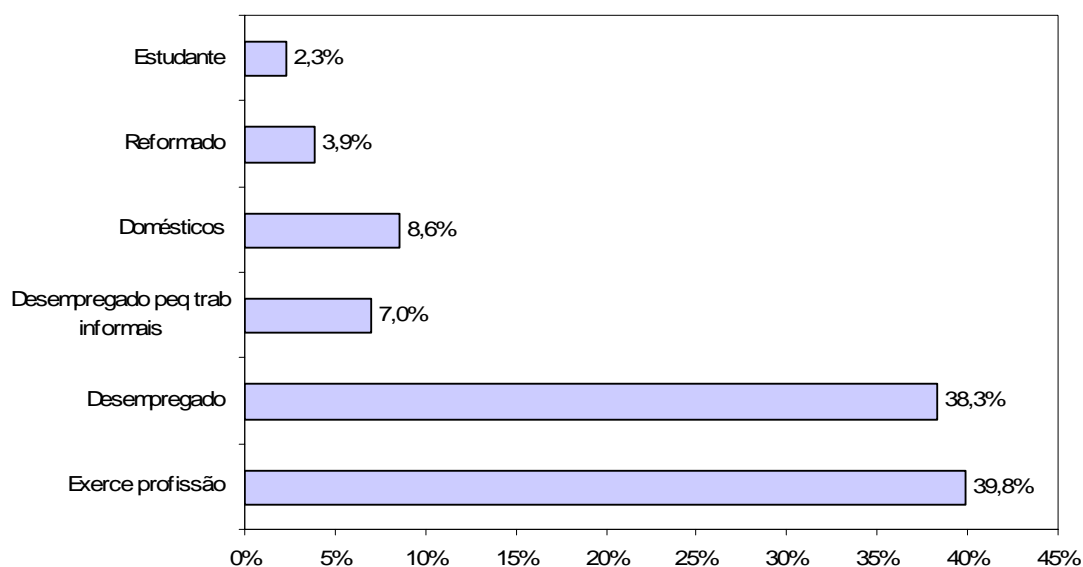


Gráfico 45
Situação actual perante o trabalho do cônjuge na sub-amostra da DECO
(%)



Relativamente ao rendimento mensal do agregado familiar antes e depois da deterioração das condições laborais, verificou-se uma deterioração em 57,4% dos casos, mantendo-se o rendimento em 40,6% e aumentando em 2,0% dos casos. Convém ter em atenção que nem todos os casos de desemprego analisados correspondem a situações de desemprego actual, existindo nalguns casos uma situação de desemprego anterior, o que poderá explicar parte das situações de estabilidade ou crescimento financeiro.

Numa análise complementar, considerámos apenas as situações de desemprego actual de um ou ambos os cônjuges, num total de 156 casos. Esta análise revelou que, em 59,0% dos casos, houve uma quebra de rendimento e, em 41,0% dos casos, o rendimento manteve-se, não se registando aumentos.

Os Gráficos 46 e 47 dizem respeito ao grupo de 156 inquiridos que apresentam uma situação de desemprego actual e permitem constatar que, previamente à deterioração das condições laborais, o escalão de rendimento predominante era 501 a 1000 euros (30,1%), mantendo-se o predomínio desse escalão para o rendimento mensal actual (30,8%). No entanto, de um tempo para o outro, verificou-se uma quebra acentuada nos três escalões mais elevados e um conseqüente aumento notório dos dois escalões mais baixos. Com efeito, mais de metade da sub-amostra de desempregados (57,1%) apresenta rendimentos actuais do agregado inferiores ou iguais a 500 euros mensais. Por outro lado, menos de 1,0% apresenta um rendimento

superior a 1500 euros, contrastando com os 12,2% que apresentavam rendimentos superiores a esse valor antes da deterioração das condições laborais.

Gráfico 46
Rendimento mensal actual do agregado na sub-amostra da DECO
(%)

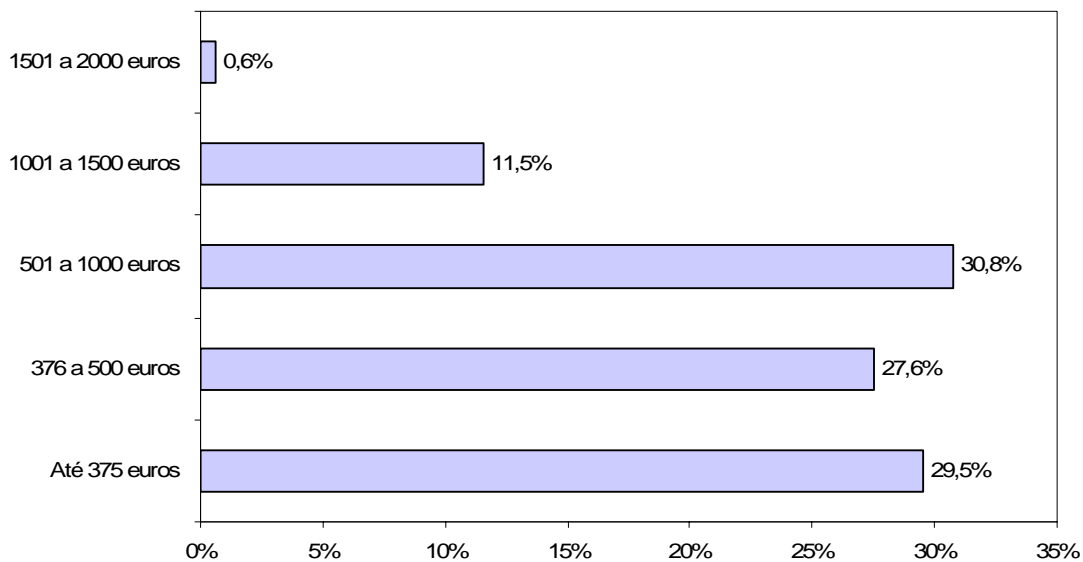
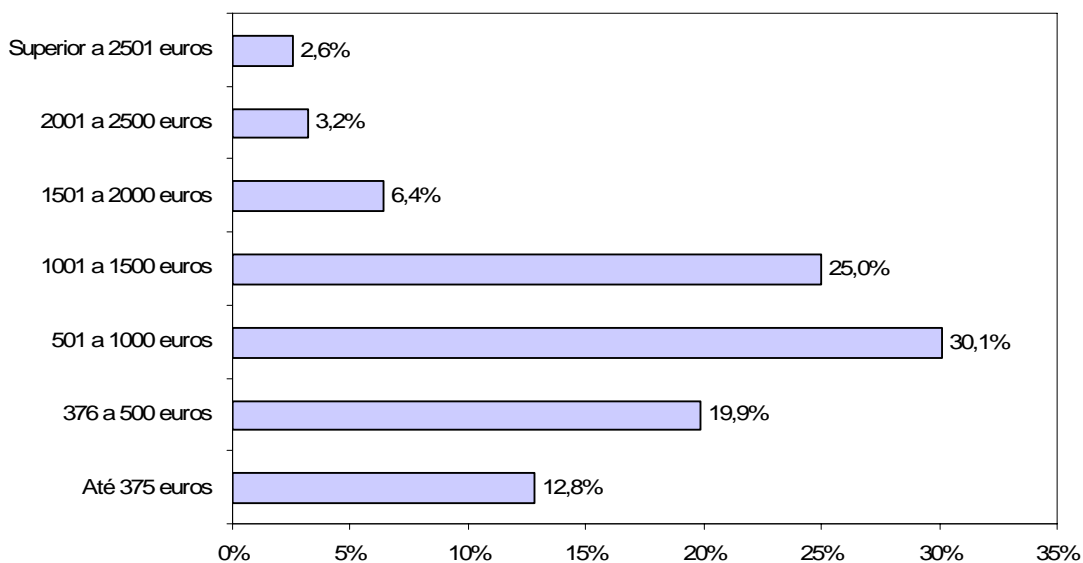


Gráfico 47
Rendimento mensal do agregado familiar antes da deterioração das condições laborais
na sub-amostra da DECO
(%)

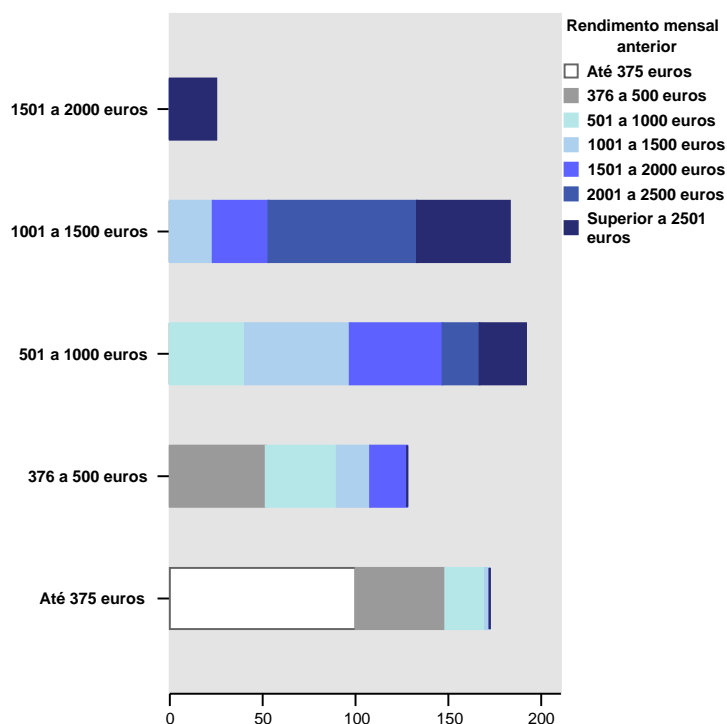


O Gráfico 48 e o Quadro 3 permitem-nos analisar a dinâmica dos rendimentos antes e depois da deterioração das condições laborais. Observaram-se quebras acentuadas de três escalões de rendimento em praticamente todos os escalões de rendimento anterior, à excepção de um caso com uma quebra de quatro escalões, mais especificamente, do escalão mais elevado (superior a 2500 euros) para 501 a 1000 euros. Os decréscimos mais representativos são os de um escalão, nomeadamente, o decréscimo de 1001 a 1500 (anterior) para 501 a 1000 (actual) e 501 a 1000 (anterior) para 376 a 501 (actual).

No Quadro 3, assinalou-se, a cinzento, a diagonal correspondente a situações de estabilidade financeira, sendo a parte superior da matriz referente a quebras de rendimento.

Gráfico 48

Comparação entre o rendimento mensal actual do agregado familiar e o rendimento antes da deterioração das condições laborais na sub-amostra da DECO



Quadro 3

Comparação entre o rendimento mensal actual do agregado familiar e o rendimento antes da deterioração das condições laborais na sub-amostra da DECO (frequências absolutas)

		Rendimento mensal anterior						Total	
		Até 375	376 a 500	501 a 1000	1001 a 1500	1501 a 2000	2001 a 2500		Mais de 2500
Rendimento mensal actual	Até 375	20	15	10	1	0	0	0	46
	376 a 500	0	16	18	7	2	0	0	43
	501 a 1000	0	0	19	22	5	1	1	48
	1001 a 1500	0	0	0	9	3	4	2	18
	1501 a 2000	0	0	0	0	0	0	1	1
Total		20	31	47	39	10	5	4	156

Apenas para os inquiridos que apresentam uma situação de desemprego, actual de um ou ambos os cônjuges (156 casos), as fontes de rendimento do agregado familiar são, em 43,2% dos casos, subsídios temporários e, em 40,0% dos casos, o salário (do cônjuge que não está desempregado) (Gráfico 49).

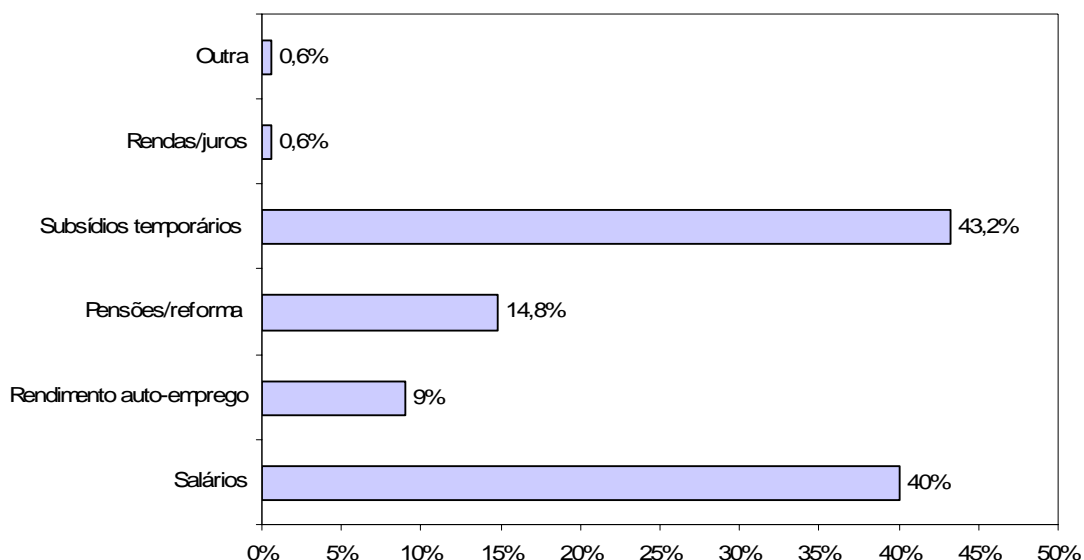
Uma análise complementar revelou que, em 31,4% dos casos, o subsídio temporário é a única fonte de rendimento, em 29,5% o salário de um dos cônjuges é a única fonte de rendimento, em 9,0% as pensões/reforma são a única forma de rendimento e em 5,7% os rendimentos de auto-emprego são a única fonte de rendimento. No entanto, em 8,9% dos casos o subsídio é conjugado com o salário de um dos cônjuges, em 3,0% é conjugado com pensões/reforma e, só num único caso, é conjugado com rendimentos de auto-emprego. Os rendimentos de auto-emprego são também, em 1,9% dos casos conjugados com pensões/reforma e num caso conjugados com salários.

Surpreendentemente (ou talvez não, tendo em conta que rendimento médio anterior do agregado familiar se situa nos 501 a 1000 euros), a principal razão que explica a estabilidade financeira após uma situação de desemprego refere-se ao benefício do subsídio de desemprego. Com efeito em 34,4% das situações em que não houve quebra de rendimentos, os subsídios temporários (desemprego) foram apontados como a única fonte de rendimento, o que vem demonstrar que o subsídio veio realmente compensar a perda de salário.

Em 29,7% dos casos de estabilidade financeira, apenas o salário de um dos cônjuges permitiu manter a estabilidade financeira. É também de salientar que só em 6,8% dos casos a estabilidade foi conseguida à custa de rendimentos de auto-

emprego, o que poderá reforçar a ideia de uma fraca auto-mobilização dos desempregados da DECO no sentido de conseguir outras formas de rendimento.

Gráfico 49
Fonte de rendimento actual na sub-amostra da DECO
(%)



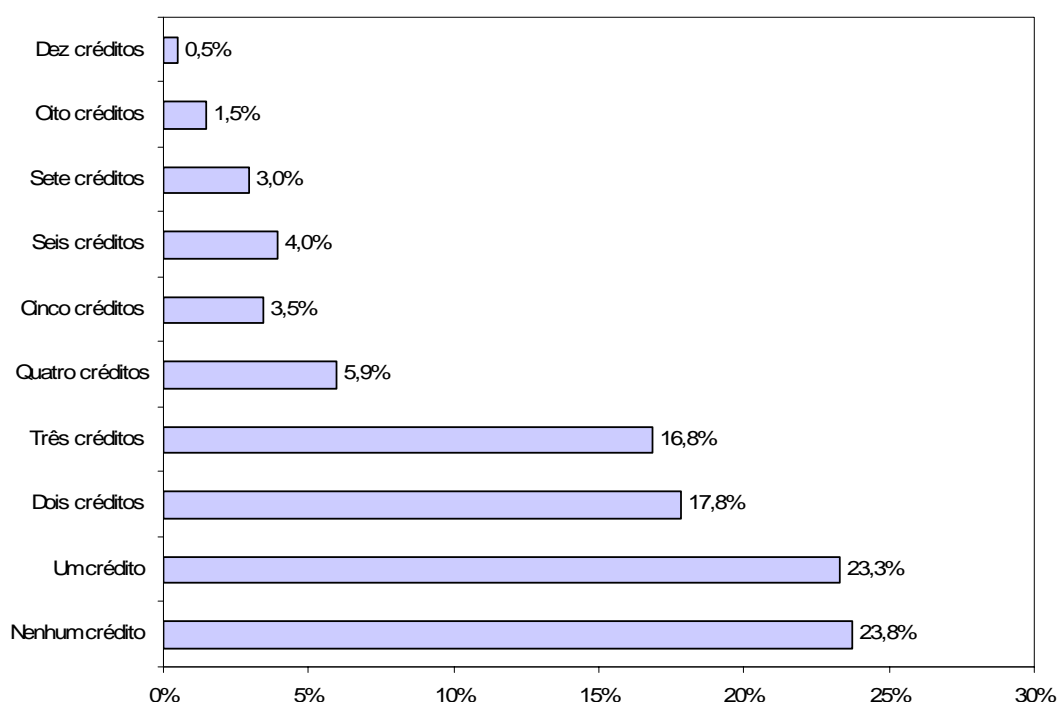
Do que já foi dito, podemos concluir que, no grupo de desempregados da DECO, as situações de estabilidade financeira coexistem com um problema de sobreendividamento. Esta constatação vem demonstrar que nestas situações, o desemprego, embora presente, não é o motivo principal das dificuldades, uma vez que, em muitos casos (41,0%) o desemprego não está necessariamente associado a uma quebra estrutural de rendimento. Possivelmente, poderá ter ocorrido uma quebra de rendimento nos meses que mediarão entre o fim do pagamento do salário e o início do pagamento do subsídio de desemprego. Mas outro problema poderá ter estado na origem das dificuldades financeiras que o desemprego veio agravar ou mesmo apenas legitimar.

A discrepância entre técnicos e inquiridos em relação à identificação dos motivos para o não pagamento das dívidas evidenciada nos Gráficos 33 e 34, pode encontrar, neste ponto, uma explicação. Recorde-se que em 47,1% dos inquiridos da amostra total referiam que o motivo para o não pagamento das dívidas era o desemprego enquanto que os técnicos só em 39,2% dos casos é que consideravam o desemprego como causa. Os técnicos consideravam que, noutras situações, a causa principal não seria o desemprego, mas uma má gestão do orçamento familiar. Com efeito, só 18,4%

dos inquiridos referiram a má gestão do orçamento familiar, contrastando com 41,6% do técnico.

Considerando a sub-amostra de 202 desempregados da DECO, podemos observar que a maioria (53,0%) dos inquiridos são multiendividados e 18,3% têm quatro dívidas ou mais (Gráfico 50). O número médio de créditos para esta amostra é de 2.12 (DP =2,03), oscilando entre 0 e 10 créditos. No entanto, apenas um inquirido apresentou um total de 10 créditos.

Gráfico 50
Número de créditos contraídos na sub-amostra da DECO
(%)

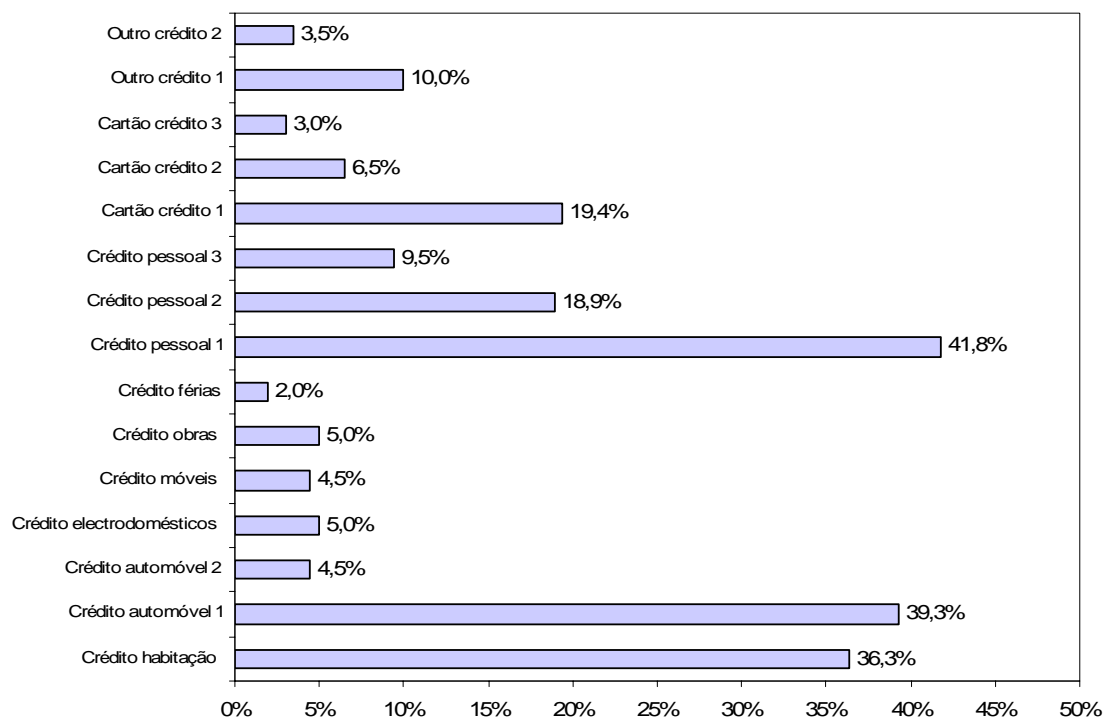


O crédito mais referido é o crédito pessoal (70,2%), seguido do crédito automóvel (43,8%) e da habitação (36,3%), como se pode observar no Gráfico 51. Na categoria “outros créditos” incluem-se principalmente as contas ordenado com saldo negativo ou outros créditos pessoais para além dos três representados no Gráfico (até a um máximo de seis créditos pessoais).

Os créditos pessoais mais frequentes dizem respeito a produtos de sociedades financeiras para aquisições a crédito. Os cartões de Loja (por exemplo, de hipermercados) aparecem também em algumas situações, embora não seja uma prática maioritária.

Gráfico 51

Tipo de créditos contraídos na sub-amostra da DECO (%)



O Quadro 4 permite relacionar o tipo de dívida de crédito com o escalão de rendimento actual do agregado familiar. Podemos verificar que em agregados familiares com um rendimento até 375 euros e em agregados com 376 a 500 euros mensais se destaca um crédito automóvel (35,3% e 50,9% respectivamente), um crédito pessoal (31,4% e 43,4% respectivamente) e um crédito habitação (27,5% e 32,1% respectivamente). Os agregados familiares cujo rendimento oscila entre 501 a 1000 euros recorrem sobretudo a um crédito pessoal (46,8%), um crédito habitação (38,7%), um crédito automóvel, ao segundo crédito pessoal (33,9%) e a um cartão de crédito (25,8%). No escalão de 1001 a 1500 euros de rendimento salienta-se um crédito habitação (55,2%), um crédito pessoal (51,7%), um crédito automóvel (34,5%) e um cartão de crédito (27,6%). Elementos do escalão de 1501 a 2000 euros apresentam, nomeadamente, um crédito habitação, um e dois cartões de crédito e outro crédito, todos solicitados em 33,3% dos casos. Do escalão de rendimentos que vai de 2001 a 2500 euros faz parte apenas um agregado familiar deste grupo de desempregados, que tem um crédito habitação, um crédito automóvel, três créditos pessoais e um outro crédito.

Quadro 4

Tipo de dívida de crédito por escalão de rendimento actual do agregado familiar na sub-amostra da DECO

(%)

	Rendimento mensal actual do agregado familiar (Euros)					
	Até 375	376 a 500	501 a 1000	1001 a 1500	1501 a 2000	2001 a 2500
Habituação1	27.5	32.1	38.7	55.2	33.3	100.0
Habituação2	2.0	.0	.0	.0	16.7	.0
Automóvel1	35.3	50.9	35.5	34.5	16.7	100.0
Automóvel2	3.9	1.9	8.1	3.4	.0	.0
Elect.1	7.8	1.9	4.8	6.9	.0	.0
Móveis1	5.9	1.9	3.2	6.9	16.7	.0
Obras1	3.9	1.9	8.1	6.9	.0	.0
Férias1	.0	5.7	1.6	.0	.0	.0
Pessoal1	31.4	43.4	46.8	51.7	16.7	100.0
Pessoal2	9.8	13.2	33.9	17.2	.0	100.0
Pessoal3	3.9	7.5	16.1	10.3	.0	100.0
Cartão crédito1	9.8	15.1	25.8	27.6	33.3	.0
Cartão crédito2	2.0	1.9	9.7	10.3	33.3	.0
Cartão crédito3	.0	.0	6.5	3.4	16.7	.0
Outro crédito1	5.9	11.3	9.7	10.3	33.3	100.0
Outro crédito2	2.0	1.9	4.8	3.4	16.7	.0
Outro crédito3	.0	.0	.0	3.4	.0	.0

No Quadro 5 podemos encontrar uma análise semelhante, mas desta vez, relacionando o tipo de dívida de crédito com o escalão de rendimento anterior do agregado familiar. Esta análise revela que os agregados familiares cujo rendimento anterior era inferior a 375 euros referem um crédito pessoal em 30,4% dos casos. Nos que apresentavam anteriormente um rendimento de 376 a 500 euros destaca-se um crédito automóvel em 44,7% dos casos e um crédito pessoal em 36,8% dos casos. Dos agregados pertencentes ao escalão de rendimentos 501 a 1000 euros, 45,8% solicitaram um crédito pessoal, 44,1% um crédito automóvel, 30,5% o segundo crédito pessoal, 27,1% um crédito habitação e 25,4% tinham um cartão de crédito. Agregados com rendimentos anteriores entre os 1001 a 1500 euros recorreram sobretudo a um crédito habitação (54,2%), a um crédito pessoal (45,8%) e um crédito automóvel (43,7%). A maioria dos pertencentes ao escalão de 1501 a 2000 euros apresentava um crédito habitação (68,4%), seguidos de um crédito pessoal, um crédito automóvel (ambos em 42,1% dos casos), um cartão de crédito e o segundo crédito pessoal (ambos em 26,3% dos casos). 42,9% dos agregados que tinham um rendimento de 2001 a 2500 euros mostravam ter um crédito habitação, um crédito automóvel e um crédito pessoal e 28,6% dos agregados do mesmo escalão referiam o segundo e o

terceiro créditos pessoais. Metade do grupo de desempregados cujo rendimento era superior a 2501 euros apresentava um crédito pessoal, e 25,0% dos elementos desse escalão referiam ter um crédito habitação e um cartão de crédito.

Quadro 5
Tipo de dívida de crédito por escalão de rendimento anterior do agregado familiar na sub-amostra da DECO
(%)

	Rendimento mensal anterior do agregado familiar (Euros)							Total
	Até 375	376 a 500	501 a 1000	1001 a 1500	1501 a 2000	2001 a 2500	Mais de 2501	
Habitação1	21.7	23.7	27.1	54.2	68.4	42.9	25.0	36.6
Habitação2	.0	.0	.0	2.1	5.3	.0	.0	1.0
Automóvel1	13.0	44.7	44.1	43.7	42.1	42.9	12.5	39.1
Automóvel2	.0	7.9	5.1	2.1	10.5	.0	.0	4.5
Elect.1	13.0	2.6	3.4	8.3	.0	.0	.0	5.0
Móveis1	.0	2.6	8.5	4.2	.0	.0	12.5	4.5
Obras1	4.3	.0	6.8	6.2	10.5	.0	.0	5.0
Férias1	.0	.0	3.4	4.2	.0	.0	.0	2.0
Pessoal1	30.4	36.8	45.8	45.8	42.1	42.9	50.0	42.1
Pessoal2	4.3	2.6	30.5	22.9	26.3	28.6	12.5	19.3
Pessoal3	4.3	.0	16.9	10.4	10.5	28.6	.0	9.9
Cartão crédito1	4.3	15.8	25.4	18.7	26.3	14.3	25.0	19.3
Cartão crédito2	4.3	.0	6.8	8.3	15.8	.0	12.5	6.4
Cartão crédito3	.0	.0	3.4	4.2	5.3	.0	12.5	3.0
Outro crédito1	4.3	7.9	10.2	12.5	15.8	14.3	12.5	10.4
Outro crédito2	.0	2.6	5.1	2.1	5.3	.0	12.5	3.5
Outro crédito3	.0	.0	.0	.0	5.3	.0	.0	.5

Os motivos para o recurso ao crédito ao consumo identificados pelo grupo de inquiridos que referiu uma situação (actual ou anterior, do próprio ou do conjuge) de desemprego encontram-se no Gráfico 52. Sugere-se uma análise comparativa com o Gráfico 53, que apresenta a identificação desses mesmos motivos, desta vez feita pelo técnico. Contudo, convém notar que enquanto que os técnicos apresentam uma percentagem de resposta de 44,8%, os inquiridos apresentam uma taxa de resposta de 89,1%.

Assim, os inquiridos apontaram como principal motivo para o recurso ao crédito o facto de este lhes permitir aceder a bens essenciais (57,5%), seguido das dificuldades financeiras do momento (34,6%) e da necessidade de pagar outras dívidas (14,0%). O apelo da publicidade ao crédito é um motivo referido por apenas 1,6% dos inquiridos.

A visão do técnico não se revela substancialmente diferente no que diz respeito à hierarquização dos dois principais motivos, no entanto a frequência com que os identifica sofre algumas alterações. Aceder a bens essenciais e as dificuldades financeiras do momento foram também registados como os dois principais motivos para o recurso ao crédito ao consumo, em 52,2% e 25,6% dos casos, respectivamente. No entanto, manter ou melhorar o estilo de vida foi um motivo apontado pelo técnico em 18,9% dos casos, ocupando o terceiro lugar nesta classificação, contrastando com a resposta do inquirido em que esta causa era identificada em apenas 3,3% dos casos.

Gráfico 52

Motivo(s) identificado(s) pelo inquirido para o recurso ao crédito ao consumo na sub-amostra da DECO
(%)

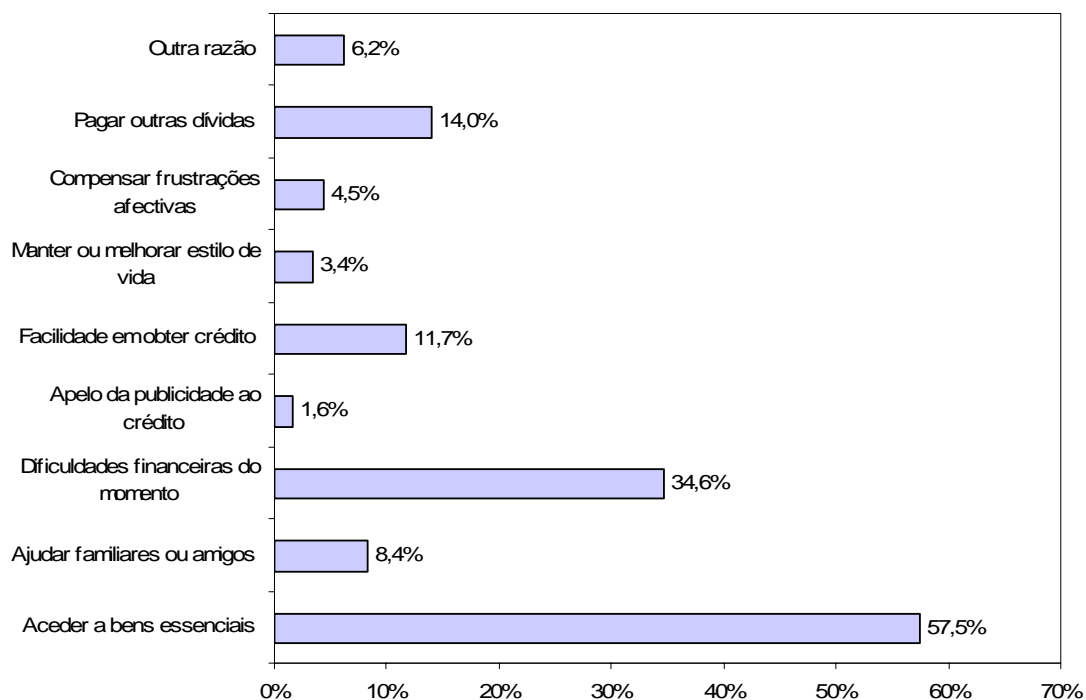
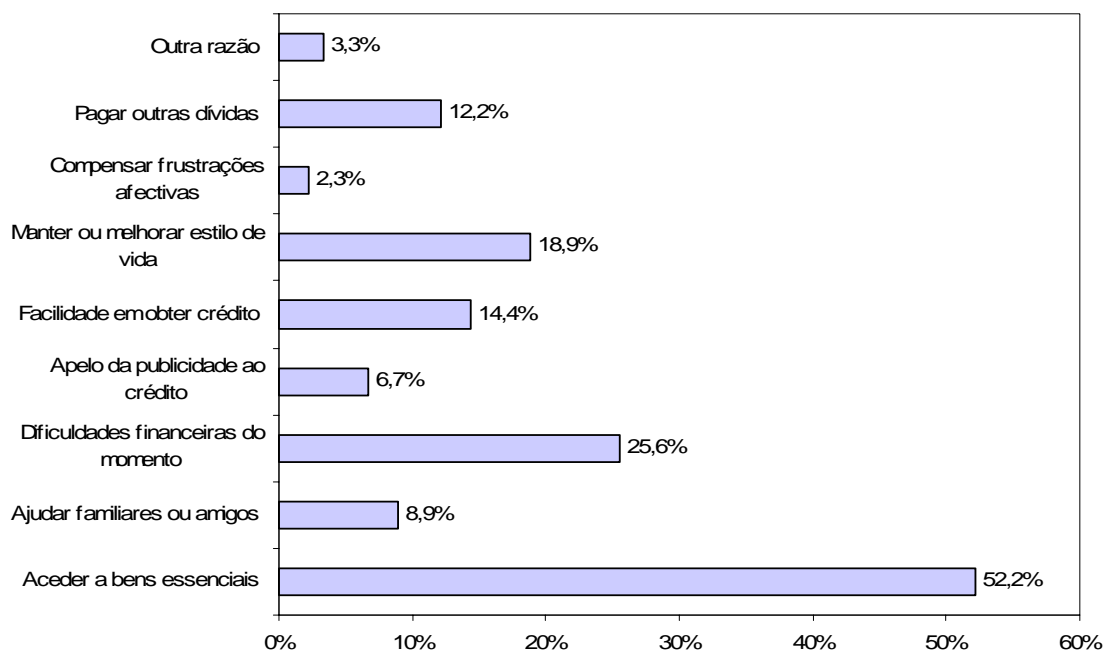


Gráfico 53

Motivo(s) identificado(s) pelo técnico para o recurso ao crédito ao consumo na sub-amostra da DECO

(%)

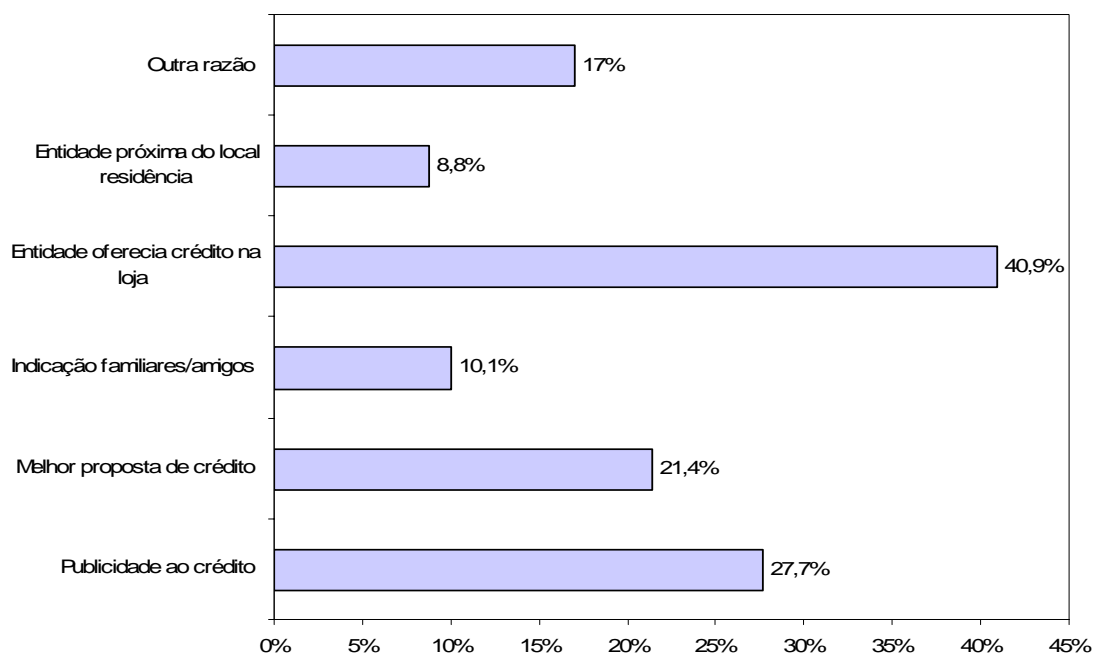


No que diz respeito à opção pela entidade de crédito, 40,9% dos inquiridos referiram que essa opção se deveu ao facto dessa entidade oferecer crédito na loja onde fizeram as suas compras, 27,7% indicaram ter escolhido a entidade de crédito devido à publicidade ao crédito, enquanto que apenas em 21,4% dos casos os inquiridos apontaram como motivo de escolha o facto da entidade ter uma melhor proposta de crédito (Gráfico 54).

Gráfico 54

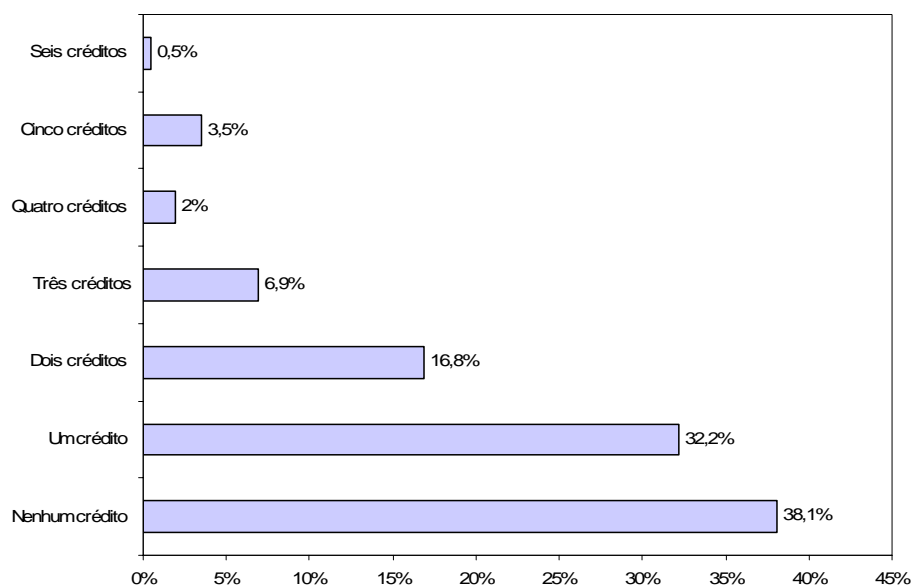
Motivo(s) identificado pelo inquirido para a opção pela(s) entidade(s) de crédito na sub-amostra da DECO

(%)



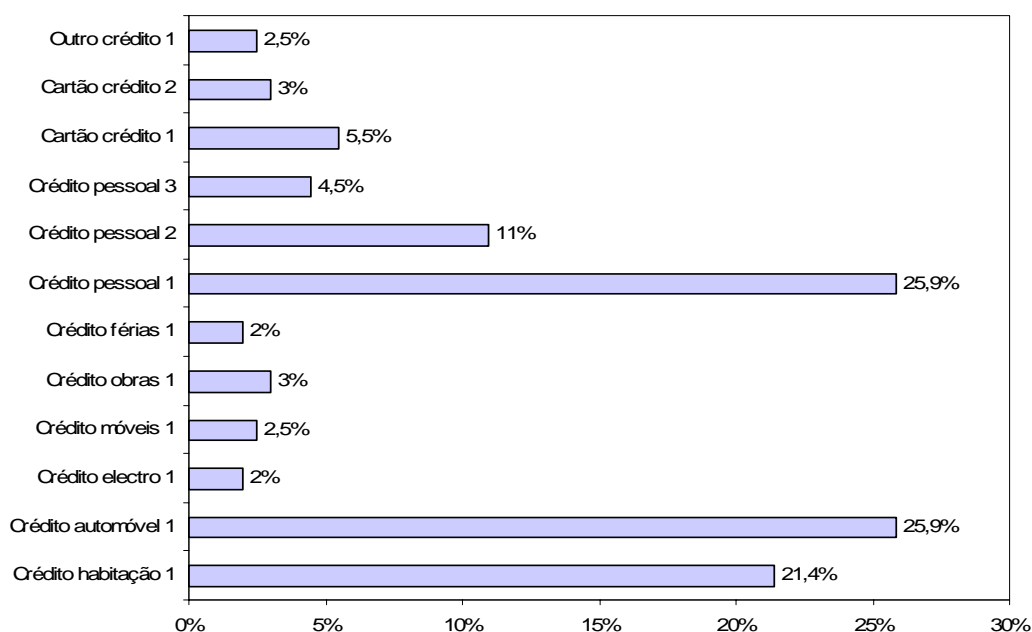
No que diz respeito ao número de créditos em atraso, podemos verificar, através do Gráfico 55, que 61,9% dos inquiridos têm pelo menos um crédito em atraso, destacando-se, desses, aqueles que têm apenas um ou dois créditos em atraso (32,2% e 16,8%, respectivamente). Contudo, 38,2% dos inquiridos não apresentam nenhum crédito em atraso. No entanto, podem ter outras dívidas que não de crédito em atraso, embora o Quadro 6, apresentado mais adiante, refira que em 81,8% dos casos em que não existem dívidas de crédito, também não existem outras dívidas. Estas situações correspondem a consumidores que contactaram a DECO não por estarem numa situação actual de incumprimento, mas por considerarem que, num futuro próximo, podem deixar de cumprir os seus compromisso financeiros.

Gráfico 55
Número de créditos em atraso na sub-amostra da DECO
(%)



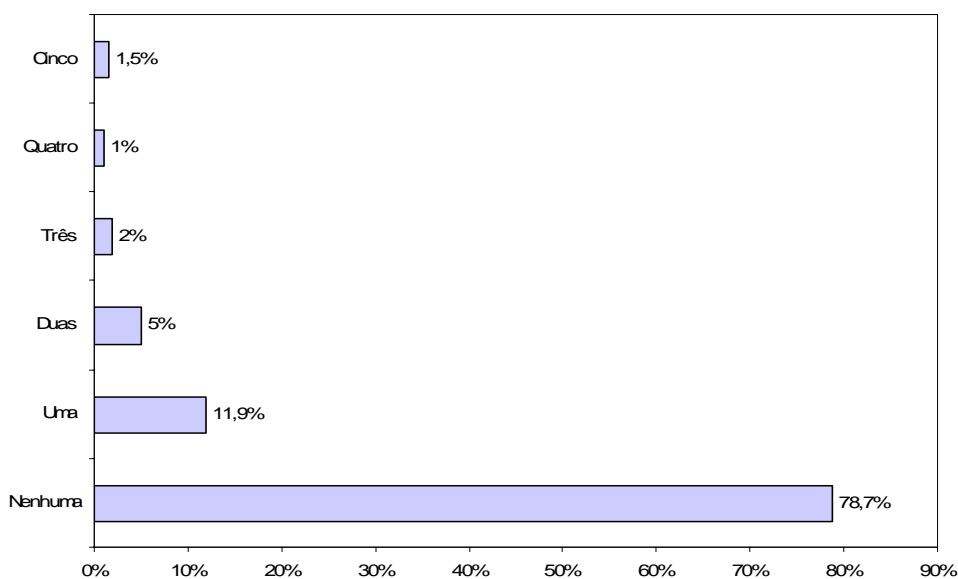
Relativamente aos créditos em atraso no grupo de desempregados da DECO, os mais frequentes são os créditos pessoais, os créditos automóvel e o crédito habitação, como é visível no Gráfico 56. 25,9% dos indivíduos têm em atraso um crédito automóvel e igual percentagem desta amostra está em incumprimento com pelo menos um crédito pessoal. O crédito habitação é deixado em atraso por 21,4% dos inquiridos.

Gráfico 56
Tipo de crédito em atraso na sub-amostra da DECO
(%)



A maioria dos inquiridos (78,7%) não apresenta nenhuma dívida de não-crédito em atraso. 11,9% do grupo de desempregados da DECO refere ter em incumprimento apenas uma dívida deste tipo, enquanto o atraso de duas a cinco dívidas de não-crédito é referido em 9,5% dos casos (Gráfico 57).

Gráfico 57
Número de dívidas não-crédito em atraso na sub-amostra da DECO
(%)



O Quadro 6 permite-nos analisar comparativamente o número de dívidas de crédito em atraso e o número de dívidas de não-crédito. Podemos verificar que a ausência de outro tipo de dívidas é a situação mais frequente para os que não têm e mesmo para os que têm dívidas de crédito em atraso.

Assim, tal como já foi referido anteriormente, 81,8% dos inquiridos que não têm nenhum crédito em atraso também não têm nenhuma outra dívida embora 15,6% tenha entre uma e três dívidas de não-crédito. 80,0% dos que têm uma dívida de crédito em atraso não têm nenhuma outra dívida, ainda que 10,8% dos casos tenham uma dívida, e 9,2% entre duas e cinco dívidas de não-crédito. Apesar da maioria dos inquiridos que apresenta quatro e cinco dívidas de crédito em atraso não referir nenhuma outra dívida, a percentagem dos que indicam ter uma ou duas dívidas de não-crédito é superior a todas as outras que referem a mesma situação. O único inquirido da amostra de desempregados da DECO com seis dívidas de crédito não refere nenhuma outra dívida.

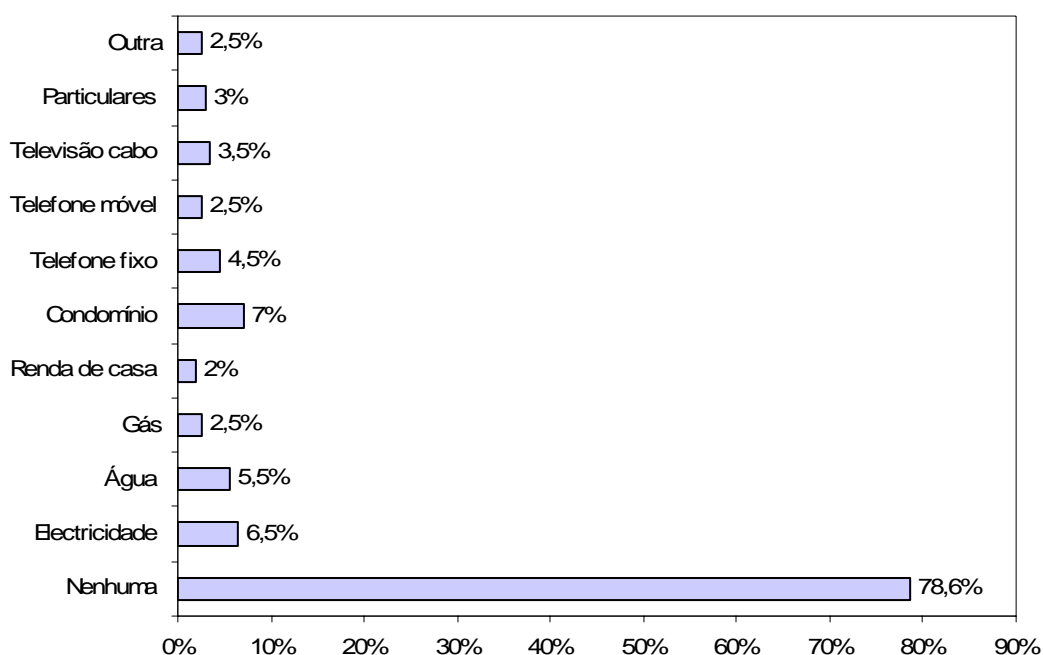
Quadro 6
Número de dívidas de não-crédito em função do número de créditos em atraso na sub-amostra da DECO
(%)

		Número de dívidas de não-crédito					
		Nenhuma	Uma	Duas	Três	Quatro	Cinco
Número de créditos em atraso	Nenhum	81.8	9.1	5.2	1.3	0.0	2.6
	Um	80.0	10.8	3.1	3.1	1.5	1.5
	Dois	82.4	14.7	2.9	0.0	0.0	0.0
	Três	64.3	14.3	7.1	7.1	7.1	0.0
	Quatro	50.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0
	Cinco	57.1	28.6	14.3	0.0	0.0	0.0
	Seis	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

As dívidas de não-crédito em atraso são sobretudo dívidas de condomínio, referidas por 7,0% dos desempregados da DECO, dívidas de electricidade (6,5%), água (5,5%) e telefone fixo (4,5%) (Gráfico 58).

Gráfico 58

**Tipo de dívidas não-crédito em atraso na sub-amostra da DECO
(%)**



Relativamente aos motivos referidos para o não pagamento das dívidas, o desemprego foi indicado por 90,8% dos desempregados da DECO, seguido da deterioração das condições laborais (17,4%) e da doença ou acidente de elemento de agregado familiar (16,9%).

Mais uma vez, a percepção do técnico acerca destes motivos não é coincidente com a do inquirido. O desemprego foi referido para apenas 82,0% dos casos. No entanto, o segundo motivo identificado pelo técnico foi a gestão deficiente do orçamento familiar (28,0%), identificado em quarto lugar na hierarquização do inquirido (9,7%) (Gráficos 59 e 60).

Gráfico 59

Motivo(s) identificado(s) pelo inquirido para o não pagamento das dívidas na sub-amostra da DECO

(%)

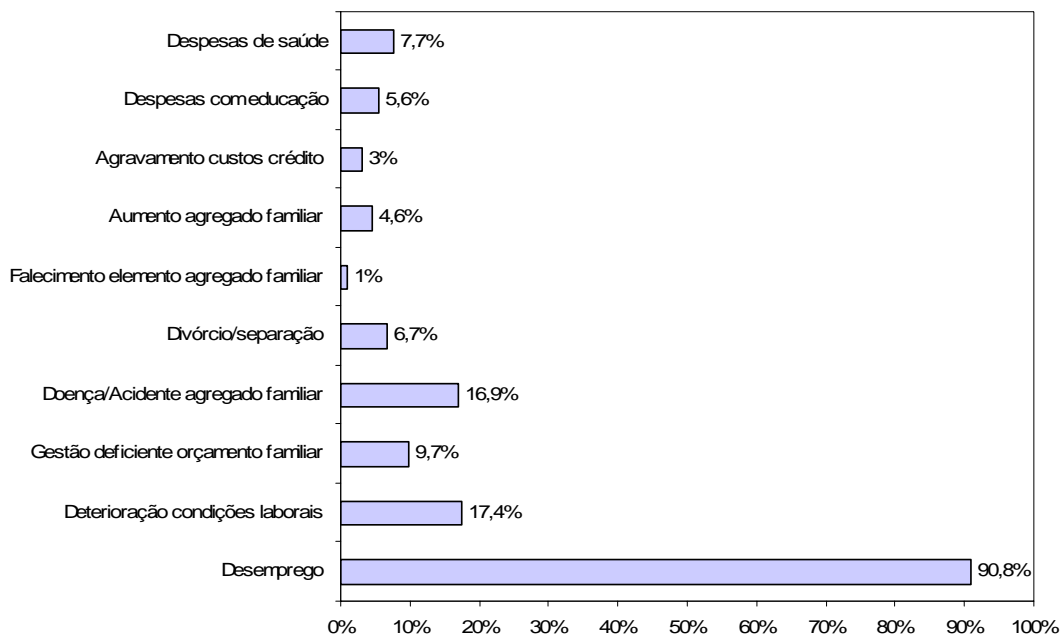
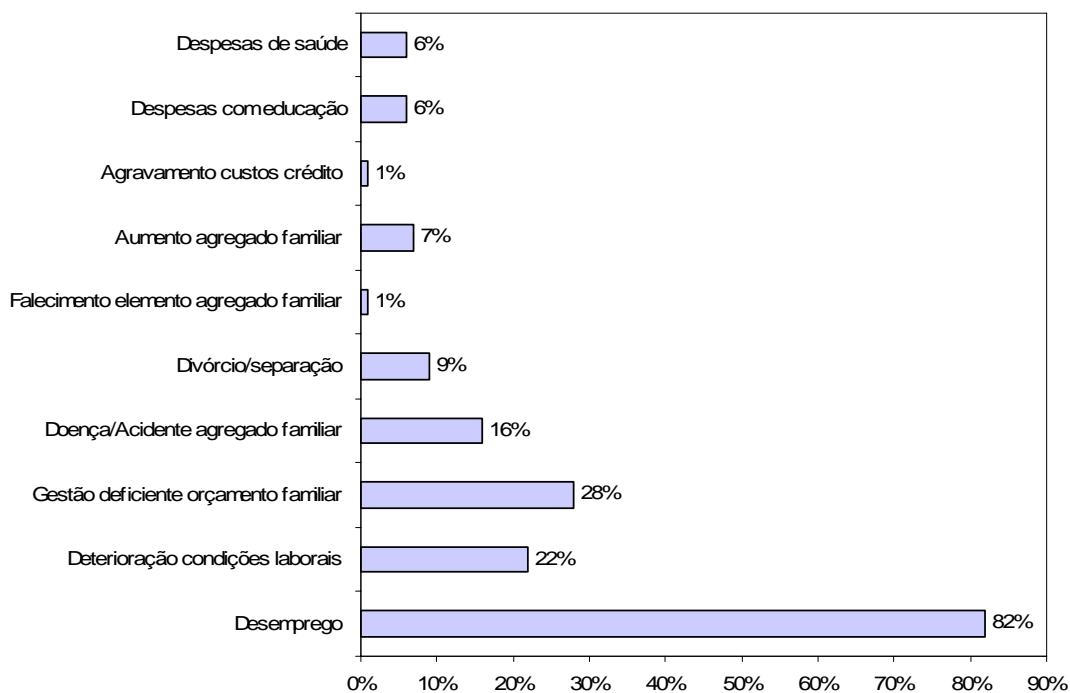


Gráfico 60

Motivo(s) identificado(s) pelo técnico para o não pagamento das dívidas na sub-amostra da DECO

(%)



No grupo de desempregados, 46,3% refere ter apoio de terceiros para pagar as dívidas ou satisfazer as necessidades diárias do agregado familiar. No grupo de desempregados da DECO o apoio provém principalmente de familiares, em particular dos pais e irmãos, embora se registem situações de apoio de amigos/vizinhos ou instituições de solidariedade (por exemplo, Caritas, Paróquia, Santa Casa da Misericórdia). Na maioria destes casos (68%), o apoio reveste a forma de apoio financeiro (em dinheiro), sendo também de destacar o apoio na alimentação e vestuário (Gráficos 61 e 62).

Análises complementares revelaram que os pais do grupo de desempregados da DECO são a principal fonte de suporte em período de dificuldades financeiras. Este apoio refere-se principalmente à alimentação e dinheiro. Outros membros da família, nomeadamente irmãos, também ocupam um lugar de destaque, no que se refere à ajuda financeira, apoiando principalmente com dinheiro. Os amigos e vizinhos, embora num menor número de situações, fornecem um apoio diversificado, desde alimentos, vestuário ou mesmo dinheiro, enquanto que as instituições de solidariedade ajudam com alimentação e vestuário.

Estes resultados sugerem que o apoio às dificuldades financeiras fica muito circunscrito ao círculo familiar, não se alargando a outro tipo de redes devido, possivelmente, a uma tentativa de resolver a situação em privado, sem a divulgar aos amigos/vizinhos, à entidade patronal ou a instituições que poderiam fornecer um apoio formal.

Gráfico 61

Fonte de apoio às necessidades diárias do agregado familiar na sub-amostra da DECO (%)

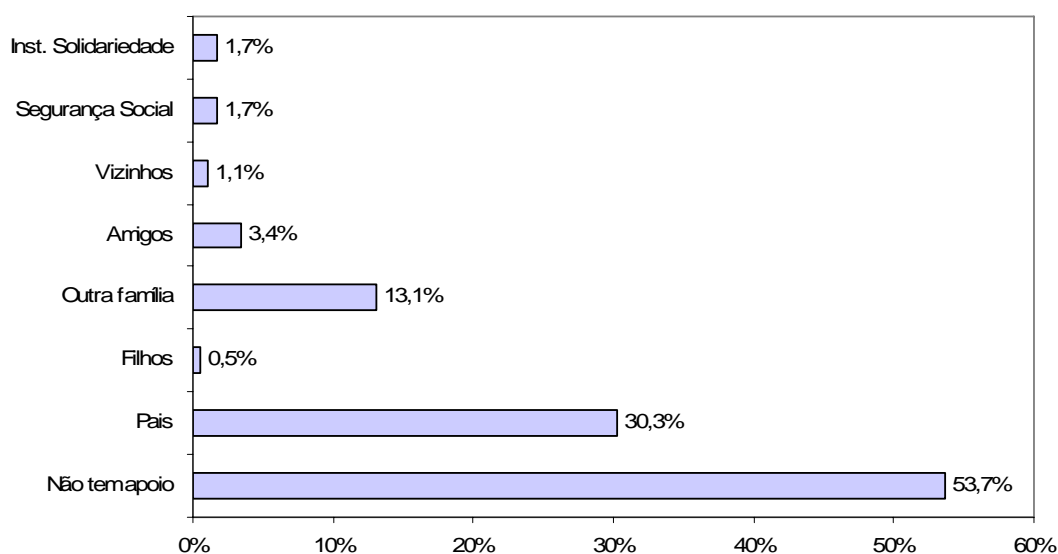
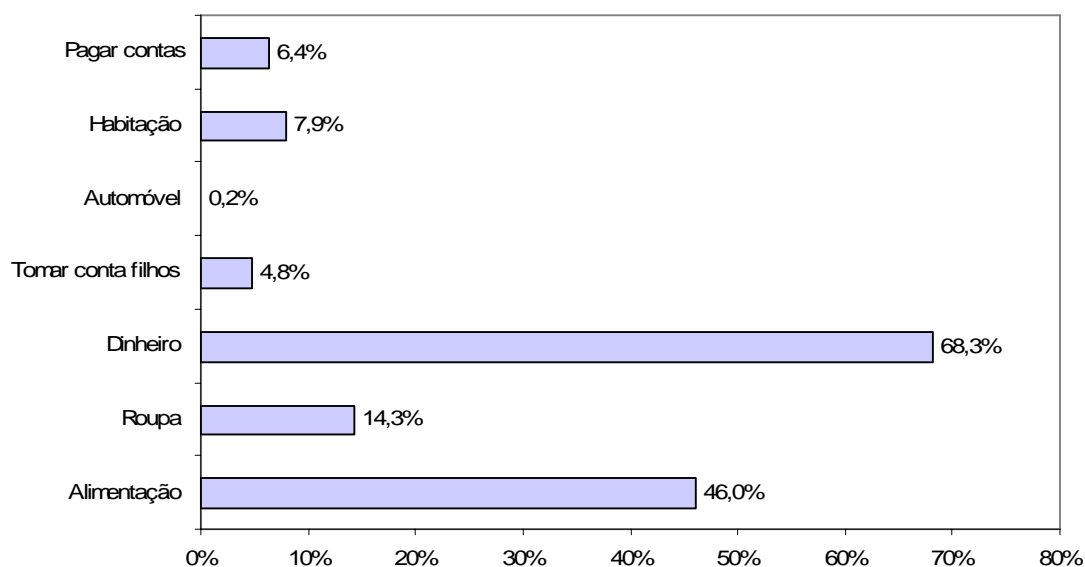


Gráfico 62

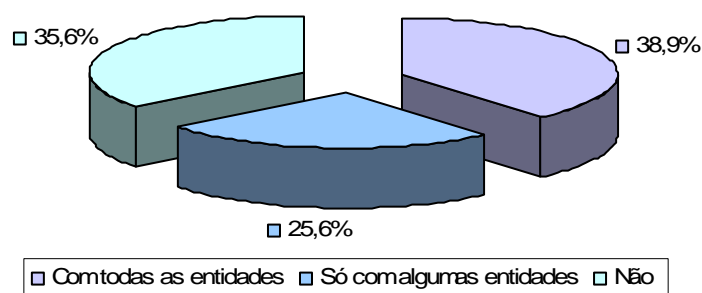
Tipo de apoio às necessidades diárias do agregado familiar na sub-amostra da DECO (%)



No que diz respeito à renegociação das dívidas com as entidades credoras podemos verificar através do Gráfico 63 que a maioria (64,4%) dos desempregados da DECO pretendeu renegociar as suas dívidas com as entidades credoras. 38,9% dos inquiridos quis fazê-lo com todas as entidades e 25,6% apenas com algumas entidades.

Gráfico 63

Pedido de renegociação das dívidas com as entidades credoras na sub-amostra da DECO (%)

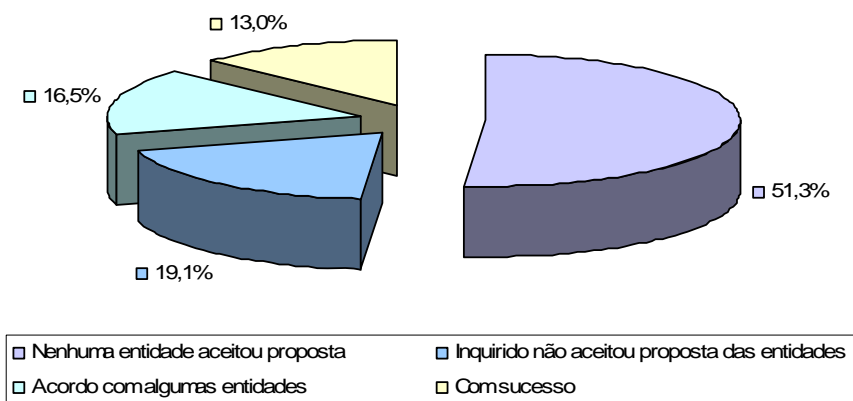


O Gráfico 64 apresenta-nos os resultados dos pedidos de renegociação. Em 70,4% dos casos a renegociação falhou, dado que em 51,3% dos pedidos nenhuma entidade aceitou a proposta e em 19,1% o inquirido não aceitou a proposta das entidades. A renegociação só teve algum resultado em 29,5% dos casos,

conseguindo-se em 16,5% acordo com algumas entidades, tendo apenas uma minoria do grupo de desempregados (13,0%) conseguido uma renegociação com sucesso.

Gráfico 64

Resultado do pedido de renegociação das dívidas com as entidades credoras na sub-amostra da DECO (%)

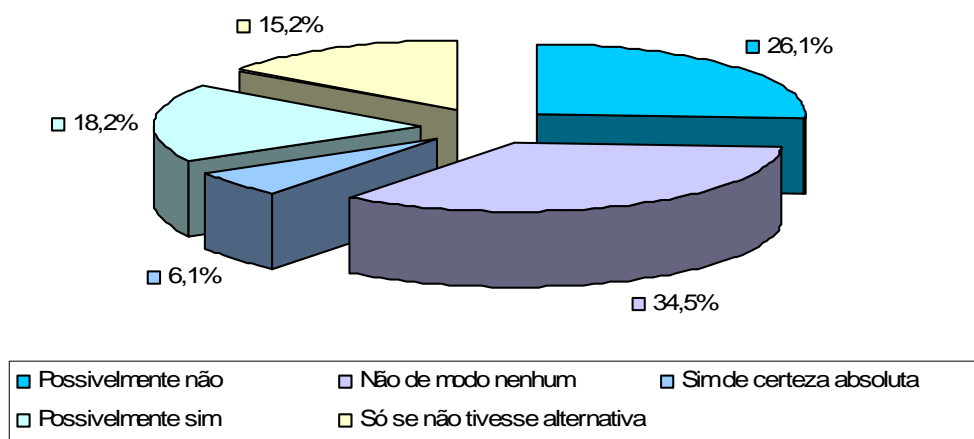


Na respostas à questão “Se fosse hoje, voltaria a contrair crédito?”, a maioria dos inquiridos tem uma resposta negativa: 34,5% dizem que não o fariam de modo nenhum e 26,1% referem que possivelmente não o fariam. As percepções positivas dividem-se em 18,2% que indicam que possivelmente sim e 6,1% que dizem que sim de certeza absoluta.

Da sub-amostra de desempregados da DECO, 15,2% referem que só voltariam a contrair crédito se não tivessem outra alternativa, o que, conjugando com a maioria de percepções negativas, sugere a presença de uma atitude negativa face ao crédito.

Gráfico 65

Percepção de risco de crédito na sub-amostra da DECO (“Se fosse hoje, voltaria a contrair crédito?”) (%)



B. ENTREVISTAS AOS SOBREENDIVIDADOS DA DECO

1. METODOLOGIA

Para aprofundarmos o conhecimento da realidade individual e das trajectórias profissional e financeira dos sobreendividados que entraram em contacto com a DECO para solicitar o seu apoio na renegociação de dívidas, efectuou-se um conjunto de entrevistas pessoais, cujo guião se encontra no Anexo II (Guião II-2).

A amostra de sobreendividados foi determinada pela disponibilidade do acesso aos consumidores nessa situação financeira. Para este efeito, entrevistaram-se consumidores que se deslocaram ao Gabinete de Apoio ao Sobreendividado da Delegação de Lisboa da DECO, no período de Novembro de 2004 a Maio de 2005. No entanto, nem todos os consumidores viriam a integrar a amostra, mas apenas os que se deslocaram à DECO nos dias em que o membro da equipa de investigação destacado para o efeito estava presente (quatro dias por semana) e que, cumulativamente, aceitaram conceder a entrevista, num total de 28. Destas 28 entrevistas, apenas são aqui analisadas doze por ser esse o número de entrevistados que deu como causa para as suas dificuldades financeiras o desemprego ou a deterioração das condições laborais. Note-se que, tal como havíamos já destacado na análise do Questionário OEC-DECO, foram considerados não apenas os indivíduos que se encontravam desempregados no momento da entrevista, mas também aqueles que tinham passado por essa situação no passado e que encontravam aí a razão para os seus problemas financeiros. Foram igualmente contemplados aqueles casos em que o desemprego não era do inquirido, mas de um membro do agregado familiar, designadamente o cônjuge ou companheiro.

As entrevistas foram conduzidas na delegação de Lisboa da DECO, antes ou após o atendimento realizado pelo técnico daquela entidade. Esse facto acabaria por afectar negativamente o conteúdo da entrevista, por várias razões. Em primeiro lugar, algumas pessoas manifestaram pouca disponibilidade de tempo para responder, o que tornou as suas respostas demasiado concisas e apressadas, e prejudicou um esclarecimento completo da sua situação. Em segundo lugar, a realização da entrevista num espaço desconhecido, que não dominam e que não escolheram (ao contrário do que sucedeu nas entrevistas aos desempregados), e ao qual já vieram com alguma relutância e sensação de desconforto, criou inibições no seu discurso que não passaram despercebidas ao membro da equipa que as inquiriu.

Apesar da limitação quer do número de entrevistados, quer de algum detalhe da informação, as entrevistas efectuadas permitiram identificar, entre os sobreendividados, alguns traços comuns e outros bastante díspares, de que se dará conta de seguida.

Tal como foi feito para os desempregados, procura-se compreender, em primeiro lugar, os perfis de consumo e de endividamento antes do começo das dificuldades financeiras, momento nem sempre coincidente com o momento do desemprego, e analisar as suas transformações posteriores. De seguida, aprecia-se o peso relativo do desemprego nessa alteração de comportamentos e, finalmente, identificam-se e discutem-se as diversas estratégias utilizadas pelos indivíduos para gerir a situação financeira difícil em que se encontram.

Antes desta análise, porém, apresenta-se uma síntese das características sócio-demográficas dos entrevistados seleccionados.

2. Síntese do perfil sócio-demográfico dos entrevistados da DECO

O perfil sócio-demográfico dos sobreendividados inquiridos no âmbito deste projecto é, sem surpresa, bastante mais heterogéneo do que o que foi apurado para os operários desempregados.

Num total de doze inquiridos, oito são do sexo masculino e quatro do sexo feminino.

Quanto à *idade*, metade dos inquiridos (6) situa-se na faixa etária dos 30 aos 39 anos, quatro inquiridos encontram-se na dos 40 aos 49 anos, um na dos 20 aos 29 anos e um na faixa etária dos 50 aos 59 anos.

No que diz respeito ao *estado civil*, 10 dos inquiridos são casados ou vivem em união de facto e os restantes (2) são solteiros.

O *nível de escolaridade* é variável, embora metade dos inquiridos (6) tenha frequentado o ensino secundário. Destes, apenas metade concluiu o 12º ano. Três inquiridos concluíram o 3º Ciclo do Ensino Básico (CEB) e 1, o 2º CEB. Um dos inquiridos possuía o 1º CEB e outro concluiu o ensino superior.

No que diz respeito à *condição actual perante o trabalho*, sete dos inquiridos exerciam profissão (um dos quais por conta própria) no momento da entrevista e cinco estavam desempregados. Quanto às *profissões* dos entrevistados, considerou-se a profissão actual para os empregados e a última profissão para os desempregados. Assim, foi possível constatar uma grande diversidade de ocupações, que incluíam desde profissionais não qualificados, a profissionais com qualificação média e até

superior. Predominam os profissionais dos serviços, seguido dos trabalhadores do sector industrial. Não existe nenhum inquirido ocupado no sector primário.

Dos cinco desempregados, apenas um beneficiou do subsídio de desemprego, encontrando-se, no momento da entrevista, a aguardar pelo subsídio social de desemprego. Essa mesma inquirida conciliou o subsídio de desemprego com uma actividade informal remunerada (limpezas domésticas), uma vez que o valor da prestação social era bastante inferior ao salário que auferia quando empregada. O recurso ao *mercado de trabalho informal* ocorreu também no caso de outro inquirido desempregado, que começou a dar explicações de matemática. Outra entrevistada, embora a exercer uma profissão (cozinheira) conciliava esta com a realização de horas de trabalho doméstico em casa de terceiros, como forma de aumentar o seu rendimento.

O *rendimento líquido mensal actual do agregado familiar* dos sobreendividados é também bastante díspar. Cinco agregados familiares apresentam rendimentos superiores a 1.000 euros mensais, sendo que um deles, trabalhador por conta própria, atinge os 4.000 euros (Entrevistado 51). Outros seis possuem um rendimento mensal actual inferior a 1.000 euros, dos quais dois possuem menos de 500 euros mensais. Estes dois últimos casos dizem respeito, respectivamente, ao Entrevistado 52 – inquirido solteiro que vive com a mãe – e ao Entrevistado 58 – inquirida desempregada e que se encontrava a aguardar o subsídio social de desemprego. Finalmente, um dos inquiridos manifestou relutância na resposta à questão, não especificando o rendimento do seu agregado (Entrevistado 56).

Os dados constantes desta caracterização parecem confirmar a ideia de que o problema do sobreendividamento não se associa a nenhuma classe em particular, sendo antes transversal à estratificação social.

No Quadro I-3 do Anexo I, apresenta-se, em síntese, o perfil dos sobreendividados inquiridos.

3. Consumo e endividamento antes do sobreendividamento

3.1 Perfis de consumo iniciais

Os padrões de consumo detectados junto dos entrevistados da DECO são, quando comparados com os dos operários desempregados, relativamente mais complexos e diversificados.

A par de consumos de primeira ordem, ou seja, daqueles que estão relacionados com a satisfação das necessidades mais básicas, como alimentação, abrigo e

vestuário, registam-se outros consumos, ditos de segunda ordem, onde predominam as actividades de cultura e lazer (ATL, férias, refeições fora, viagens) (Marques e Frade, 2003).

Esses padrões de consumo reflectem um estilo de vida predominantemente urbano, onde uma enorme acessibilidade a diversos tipos de bens e serviços se combina com uma pressão social forte no sentido da sua aquisição. A proximidade e a proliferação dos locais de compra (hipermercados, centros comerciais, *outlets*) exercem um efeito de atracção e sedução dos consumidores, funcionando como um incentivo à aquisição continuada e à produção de novas necessidades (Santos, 2001; Magalhães, 2004).

Os conceitos de bem-estar e de realização pessoal são avaliados no grupo dos sobreendividados, tal como no grupo dos desempregados, à luz de um conjunto de bens e serviços social e geograficamente determinados. A premência em possuir determinados produtos ou equipamentos faz-se sentir de modo mais intenso nos grandes centros urbanos como Lisboa. E essa necessidade decorre tanto do contexto social em que se movem os indivíduos ('quase toda a gente tem internet', 'as minhas filhas são exigentes com as marcas, com os MP3 e a internet'), como das condições físicas em que vivem ('como chego tarde, tenho de pagar o ATL porque não tenho quem me vá buscar o miúdo à escola'; 'para poder abrir o posto às 6.30 da manhã tive de comprar um carro'). Isso leva o indivíduo a consumir de acordo com o que percebe como normal no grupo, com o objectivo de alcançar um padrão de consumo semelhante ou superior aos demais. O que toda a gente compra é visto como uma necessidade, sendo que *toda a gente* significa, na verdade, o grupo de referência a que se pertence (Lea, Webley e Walker, 1995). É por isso provável que um indivíduo que aufera rendimentos mais baixos do que os do seu grupo de referência, e que considere como essenciais os mesmos bens, encare o crédito como a única forma de colmatar esse desequilíbrio (Duesenberry, 1967).

Os entrevistados da DECO apresentam uma heterogeneidade considerável nos hábitos de consumo e estilos de vida. Alguns têm padrões relativamente próximos dos desempregados entrevistados no quadro desta investigação. São pessoas com poucas qualificações académicas e profissionais, de escassos rendimentos mesmo antes do desemprego e que habitualmente já limitavam bastante os seus gastos mensais (por exemplo, Entrevistas 47, 54 e 58). Os restantes entrevistados exibem padrões de consumo já mais elaborados. Uns são ainda relativamente contidos (por exemplo, Entrevistas 48, 55 e 57), mas outros estão habituados a recorrer a um leque bastante amplo de bens e serviços (por exemplo, Entrevista 51). Esses perfis mais sofisticados foram quase sempre criados na família de origem ou resultaram de uma

trajectória de ascensão social efectuada através do rendimento e dos consumos selectivos a ele associados.

“Nunca me meti em grandes despesas. Só a renda, só o normal, a renda, a água, a luz. (...) Nunca me meti em mobília sequer. (...) é mesmo só a casa e está dar-me dores de cabeça.” (Entrevista 47)

“Mesmo a trabalhar, aquilo que auferíamos era apenas para o essencial. Nunca tirávamos férias, por exemplo.” (Entrevista 54)

“Ultimamente não vamos jantar fora, mas gosto muito de ir. Sei que temos de apertar o cinto. Vamos ao cinema quando podemos. Jogo futebol todas as semanas. E gosto, na sexta, de sair com uns amigos. Vá lá que gaste 20 euros para jogar à bola. Não tenho assim mais nada. E vou pôr o meu filho na nataçãõ porque parece ter problemas respiratórios.” (Entrevista 55)

“Eu jogo ténis desde muito pequenino, desde os meus quatro ou cinco anos. O meu pai jogava, os meus tios...” (Entrevista 51)

De um modo geral, pode dizer-se que o grupo dos sobreendividados apresenta, quando comparado com o dos desempregados, necessidades mais sofisticadas, intensas e multifacetadas. Com efeito, praticar desporto, jantar fora com os amigos, dispor de televisão por cabo e de internet ou fazer férias sazonais constituíam despesas regulares para diversos entrevistados da DECO.

“Sempre que havia possibilidade, fazíamos um almoço ou um jantar para todos lá em casa.” (Entrevista 49)

“Pagamos muito de telefone e de internet e, quando a minha esposa tinha o curso em Lisboa, gastávamos sensivelmente 30 euros de dois em dois dias, sem portagens. Gastava para aí 350 euros por mês só em transporte.” (Entrevista 55)

“A TV Cabo foi na altura em que a minha mulher estava cá e ela queria ver os canais de lá. (...) Também comprei computador.” (Entrevista 48)

“Quando o meu filho nasceu, tinha o seguro x e fomos para um hospital particular, aconselhados pela médica. Afinal, tive que pagar 1.600 euros porque o seguro não cobriu nada.” (Entrevista 55)

“De vez em quando, o meu marido joga golfe e o meu filho também.” (Entrevista 53)

“Ia todos os anos para a neve. No ano passado fui só uma vez, mas nos outros anos ia duas e três vezes. O ano passado fui só uma e este ano quero ver se vou pelo menos uma também, mas nem sei se vou...” (Entrevista 51)

A aquisição de certos bens representava, para alguns dos entrevistados, uma forma de afirmação dentro do grupo social a que pertenciam ou ao qual aspiravam pertencer. Consumir ou dispor de certo tipo de bens e serviços contribuía, assim, para a inserção social destes indivíduos e até mesmo para uma certa camuflagem da estratificação social (itálico nosso).

“Agora na passagem de ano fomos à Serra da Estrela. Eu não queria, mas a minha mulher começou a dizer que se não formos não vamos a lado nenhum e vão os *nossos amigos todos*. Gastámos dinheiro que não estava a contar e veio prejudicar. Devia ter ficado sossegado porque esse dinheiro ia fazer-me falta como me faz. São outras situações que também temos que saber gerir. Para ela tem sido uma fase muito complicada porque está completamente dependente de mim e do dinheiro que ganho.” (Entrevista 55)

“Vou fazer um contrato com uma empresa, que é um colega meu que anda a fazer os contratos, para ter Internet em casa..., vou deixar de pagar a assinatura de telefone, que vai ser menos um encargo. Vou pagar só aquilo que eles anunciam, vinte e dois euros e meio... *Colegas meus que andam na net já me disseram que é acessível, que é boa...*, pronto.” (Entrevista 57)

“Outra coisa que gasto é na conta de telefone porque *tenho internet em casa, que é uma coisa que hoje em dia quase toda a gente tem*, mas parecendo que não telefone com internet são quase 70 euros.” (Entrevista 55)

Através desses consumos seleccionados e socialmente considerados, os entrevistados não satisfaziam apenas necessidades que consideravam essenciais. Ao mesmo tempo, obtinham aquilo que Bourdieu (1979) designa por *signos de distinção*, ou seja, objectos de consumo carregados de conotações diferenciadoras de estatuto que, enquanto tal, reproduzem e reforçam as desigualdades sociais. Nesta lógica, o consumo não constitui apenas um mero indicador da hierarquia simbólica, pois é precisamente pelo consumo que essa hierarquia se renova e perpetua. Assim, o acto de consumo acaba por reproduzir uma identidade e um prestígio social tendencialmente *hierarquizado* (Baudrillard, 1995; Magalhães, 2004).

“Nós não queremos baixar o nível de vida, não é? E depois o dinheiro não estica... (...) E o nível de vida são os confortos que nós temos. De vez em quando jantares fora... viagens...” (Entrevista 51)

O facto de se dizer que os entrevistados utilizam as estratégias de consumo como símbolos de afirmação social não significa que se trate de uma ideia que seja conscientemente assumida por eles. De facto, no seu discurso sobressai uma

desvalorização do papel de promoção social desempenhado pelo consumo. As viagens são, por exemplo, conotadas com as ideias de luxo e de supérfluo. Isso mesmo é reconhecido por Baudrillard (1995), quando defende que os objectos de consumo são usados cada vez mais nas estratégias individuais, embora os indivíduos, quando questionados em público, tendam a negar-lhes qualquer *valor simbólico*.

“A maioria precisa [de recorrer ao crédito]. Outros fazem-no porque...olhe, pagam as coisas, sabem as leis e... estão-se borrifando para o que os outros pensam ou deixam de pensar... Mas a maior parte é porque precisa mesmo...” (Entrevista 50)

“Não pago não é porque tenho um carro ou por causa de viagens. Não pago é porque não posso.” (Entrevista 52)

“Não comprei um helicóptero, não estou a viajar, não estou a comprar coisíssima nenhuma... Portanto, eu não estou a gastar mais, estou é com uma remuneração muito abaixo daquilo que tinha quando aderi a estes créditos. É essa a verdade.” (Entrevista 51)

Apesar de interpretar as viagens como um custo socialmente penalizado, o Entrevistado 51 sempre viajou com regularidade, designadamente para praticar desportos de Inverno. Mesmo com as dificuldades que dizia estar a passar, ainda pretendia ir esquiar pelo menos uma vez nessa estação.

Esta incongruência poderá ser explicada por uma tentativa de justificação da sua parte quanto aos incumprimentos que registava, através de uma aproximação a um discurso que ele supõe ser dominante na sociedade, segundo o qual viajar é um luxo e não uma necessidade. Na verdade, ao longo da sua entrevista, o que sobressai é precisamente o carácter essencial que ele atribui às viagens ‘para ir à neve’, de tal modo que o seu ajustamento no consumo passa pela redução do número de viagens e não pela sua supressão.

3.2 Práticas financeiras e creditícias

A um consumo mais ou menos intenso corresponde o recurso a múltiplas formas de financiamento. Os cartões de débito e de crédito, e os cartões de loja (sobretudo de hiper e supermercados) coexistem com conta-ordenado, créditos pessoais, crédito à habitação, crédito automóvel e crédito contraído junto de particulares.¹⁶

A gestão financeira torna-se mais elaborada porque também o são os meios de pagamento utilizados. O recurso ao crédito é mais frequente do que o que se observou junto dos entrevistados desempregados e o multiendividamento domina a vida financeira dos sobreendividados. Os créditos mais tradicionais, de menor risco e taxa de juro mais baixa, vivem lado a lado com produtos financeiros mais modernos e arriscados e, por isso, também mais caros, como os cartões de crédito e os créditos obtidos por telefone.

O crédito surge como uma constante na gestão do orçamento para muitas destas famílias. E tanto é utilizado na compra de habitação, como no pagamento de cuidados de saúde, da alimentação e dos serviços básicos, ou no financiamento das actividades de lazer (férias, viagens, equipamentos para esquiar, etc.).¹⁷

Apesar deste recurso sistemático ao crédito, diversos entrevistados afirmaram ter conseguido manter sempre os pagamentos em dia até ao momento em que eles ou os cônjuges perderam o emprego.

¹⁶ A maioria dos sobreendividados entrevistados dispõe de cartões de hipermercados que incluem uma vertente crédito. O facto de terem esgotado o *plafond* do cartão e de não pagarem a totalidade das mensalidades obriga-os a pagar juros. Estes cartões são utilizados sobretudo na aquisição de bens alimentares e de higiene. Alguns têm valores acumulados (capital+juros) superiores a 4.000 euros. Os cartões de loja deste tipo são responsáveis por uma boa parte das dívidas incumpridas pelos entrevistados. O seu controlo por parte do supervisor financeiro permanece muito difícil, mas a importância crescente no endividamento e sobreendividamento das famílias merece uma reflexão cuidada num futuro muito próximo por parte dos diversos actores envolvidos nesta temática.

¹⁷ Contrariamente ao que foi feito para os dois subgrupos de desempregados, no caso dos sobreendividados optou-se por não apresentar graficamente o perfil de endividamento destes, designadamente o número e o tipo de dívidas de crédito. Essa opção justifica-se por dois motivos: em primeiro lugar, vários inquiridos só forneceram informação mais ou menos precisa sobre aqueles créditos que pretendiam renegociar, omitindo outros que não queriam alterar; em segundo lugar, detectaram-se diversas incongruências nos seus discursos no que diz respeito às características dos créditos (número, montante da prestação, meses em atraso).

“Antes desta situação do desemprego já tinha recorrido ao crédito automóvel e a cartões de crédito para fazer face a contas da casa mas nunca tinha tido problemas.” (Entrevista 53)

“Sempre comprei as coisas a crédito... mas pagava e tudo bem... não havia problema... Só que entretanto as coisas mudaram. (...) Antes tinha créditos a rolar, mas não tinha problema, pagava, depois gastava, depois pagava...” (Entrevista 51)

“Na altura ganhava 90 contos e pagava 60 de renda. Não tinha prestações nenhuma em atraso. Como tinha a conta-ordenado nunca tinha atrasos, mas entretanto fiquei sem conta-ordenado.” (Entrevista 52)

Outros, porém, já apresentavam sérias dificuldades em fazer face aos compromissos financeiros assumidos, mesmo estando empregados, e registavam atrasos ou irregularidades nos pagamentos de algumas dívidas.

“Saí [do emprego num hipermercado] porque ganhava 650 euros e face às minhas despesas não estava a dar. Já saí de lá com dificuldades com a casa. Tinha quatro ou cinco prestações em atraso porque não conseguia... Um mês pagava, um outro mês não pagava, por isso descambou. E por isso fui para Inglaterra... mas quando cheguei a Inglaterra era um pouco diferente daquilo que me disseram. Era para um hotel mas não tinha contrato. (...) Aquilo é assim: há dias em que se trabalha e outros em que não se trabalha.” (Entrevista 52)

“O meu marido conseguia sustentar a casa (...) de vez em quando lá devíamos à mercearia, mas depois pagávamos (...) É lógico que não havia saídas, não havia férias, não havia nada (...)” (Entrevista 50)

“Deixámos de pagar o condomínio. Entretanto foi necessário fazer umas obras. Tivemos de recorrer ao crédito e as coisas começaram assim. Foi esta situação mas começaram a surgir outras.” (Entrevista 49)

“Os cartões de crédito já vêm a rolar há muito tempo. Durante muito tempo íamos gastando e cumprindo sem problemas. O cartão de supermercado ia cumprindo sempre. Era tudo facilitado e como muitas vezes já estávamos a vinte e tal sem dinheiro, recorriamos ao cartão. Contávamos sempre com aquele ordenado que poderíamos tirar depois. Facilitava-nos a vida numa altura em que estávamos aflitos.” (Entrevista 58)

Quando ocorre o desemprego do inquirido ou de um dos membros do casal, quase sempre sobrevém a ruptura financeira da família. Nalguns casos, essa ruptura é quase imediata, como acontece naqueles entrevistados que manifestavam enormes

dificuldades em pagar atempadamente quando ainda estavam empregados. Noutros casos, porém, os entrevistados revelaram-se capazes de manter a totalidade ou pelos menos uma parte dos pagamentos em dia por períodos de tempo relativamente longos. Quando isso sucedia, na origem estava quase sempre a possibilidade de mobilização de poupanças pessoais e de apoios familiares.

De seguida analisam-se as alterações ao nível dos hábitos de consumo e de endividamento evidenciados pelos inquiridos a partir do momento em que, derivado à situação de desemprego, deixaram de conseguir cumprir os seus compromissos financeiros de uma forma permanente.

4. Consumo e endividamento na fase de sobreendividamento

4.1 A reformulação dos hábitos de consumo e da relação com o crédito

4.1.1 A deterioração dos padrões de consumo

Todos os entrevistados manifestaram, como seria de esperar, a necessidade de reduzir o consumo ou de diminuir a sua diversidade.

A alimentação perde simultaneamente em qualidade e em quantidade. Os consumos de carne, fruta e iogurtes são dos mais afectados. Os dois primeiros tornam-se ocasionais ou reservados aos filhos. Quanto aos iogurtes sucede o mesmo que com outros bens: à diminuição das quantidades adquiridas, acrescenta-se a substituição das marcas mais caras por outras menos valoradas, mas mais baratas. Além disso, a alimentação fora de casa – para muitas famílias a principal expressão de lazer – é praticamente suprimida.

Os consumos de vestuário e calçado são também drasticamente reduzidos, sobretudo os que dizem respeito aos elementos adultos do agregado familiar. Aliás, tal como na alimentação, é recorrente o discurso de que os filhos devem sofrer o menos possível com as restrições. Disso mesmo daremos conta mais adiante.

“O rendimento não cobre os créditos, mas pagando, o que fica para trás é para a alimentação, os passes sociais e as coisas de higiene em casa (...) temos que gerir e sobreviver. Pelo menos tentamos fazer uma refeição por dia para quatro pessoas (...) Não comemos aquilo que deveríamos comer. Eu gosto muito de comer, há coisas que eu já tenho saudades de comer.” (Entrevista 49)

“Muita coisa mudou na alimentação e principalmente no vestuário dos miúdos, em tudo.” (Entrevista 47)

“Não compramos dez iogurtes, compramos cinco, pronto, não se compra fruta todos os dias... compra-se fruta fim-de-semana sim, fim-de-semana não, por exemplo.” (Entrevista 57)

“A renda da casa está atrasada dois meses mas os senhorios sabem da situação. A partir daí tenta-se a luz e a água e depois aquilo que há é para ver quanto há para pôr comida na mesa (choros) e é assim. Tenta-se arranjar batatas, azeite e feijão. Faz-se uma sopa. Está a ser muito difícil porque estou a tomar medicamentos para a tensão e são caros e tenho que os comprar.” (Entrevista 58)

“Não íamos tantas vezes almoçar fora... pura e simplesmente não íamos..., cortámos muita coisa, muita coisa... A alimentação era para eles [filhos]... Em vez de estarmos a comprar dez quilos de carne, comprávamos cinco... e essa carne era para eles... nós comíamos sopas. Reduzimos na alimentação..., não prejudicando os nossos filhos... tudo de alimentação era canalizado para eles. (...) Agora a nível de consumo já não há aquele pesadelo de estar a contar a carne, de estar a dividir os pratos, já há mais fartura em casa.” (Entrevista 57)

Reduzem-se também outros gastos como cabeleireiro, idas ao café e ao cinema, e há mesmo quem afirme ter deixado de fumar por não ter dinheiro para o tabaco (Entrevista 50). Os passeios de fim-de-semana, as férias e as viagens são outras das actividades total ou parcialmente abolidas.

“Antes bebia três cafés por dia, agora fico-me por um café e cigarros. Um maço dá-me para dois ou três dias.” (Entrevista 49)

“Eu e o meu marido deixámos de fumar devido às dificuldades financeiras. E vai fazer dois anos que eu não vou arranjar o cabelo.” (Entrevista 50)

“Não se prescinde de alguns confortos (...) de vez em quando jantares fora, menos viagens e a pessoa não prescinde. Quer dizer, agora já começa por prescindir, começa-lhe a doer e prescinde.” (Entrevista 51)

“Não sou muito de sair, mas mudou completamente.” (Entrevista 48)

“Ultimamente não vamos jantar fora, mas gosto muito de ir. Vamos ao cinema quando podemos.” (Entrevista 55)

“É directamente para pagar... Sobra pouquito. E depois se der para ir à neve vou à neve, se não der, não vou... Percebe? E dantes ia logo ‘É amanhã? Vamos embora...’ Eu gosto muito e estou desejoso de lá ir o mais depressa possível... Mas tem que haver disponibilidade para isso.” (Entrevista 51)

Outro tipo de despesa que tende a sofrer cortes é a que diz respeito aos infantários e colégios. Tal pode suceder por vários motivos: pode dever-se ao facto de a mãe, por estar desempregada, passar a ficar em casa com os filhos (Entrevista 53); pode ainda ser o resultado da substituição das escolas privadas por escolas públicas; pode ocorrer porque simplesmente o valor a pagar é absolutamente inoportável. Normalmente salvaguardam-se os livros escolares, os passes dos transportes públicos e as refeições escolares (cf. *infra*, em sentido contrário, os excertos das Entrevistas 47 e 58).

“Tive que abdicar do infantário do meu filho, porque pagava 60 contos de infantário.” (Entrevista 50).

“A menina andava no colégio. Tivemos que a tirar porque eu não arranjava trabalho e era impossível pagar essa despesa de 250 euros.” (Entrevista 56)

“Neste momento entram apenas 500 euros para uma casa inteira, para pagar renda, água, gás, luz, a escola do pequeno, transportes, os passes sociais, e pouco sobra para a alimentação, praticamente nada.” (Entrevista 48)

“Em relação ao pequeno há também os 20 euros mensais para alimentação na escola.” (Entrevista 48)

“Agora já não tenho a despesa do colégio do Hugo. Antes pagava entre 50 a 60 contos de colégio e agora estou a pagar 100 euros, portanto estamos a falar de um acréscimo de dinheiro. A Rita, no final deste ano vai sair do colégio, vou ter menos essa despesa. Para o ano, se Deus quiser, o Hugo vai iniciar o preparatório e aí posso ter despesas de livros inicialmente, em Setembro, mas já não tenho outras despesas...” (Entrevista 57)

“[O filho] tem que levar 65 cêntimos todos os dias para a senha porque não tem a refeição gratuita. Comprou-se os livros com o dinheiro do IRS e este ano já metemos os papéis outra vez. E segundo as nossas contas vamos receber e fica de novo para os livros.” (Entrevista 58)

“Tive, por exemplo, muito atraso a comprar os livros escolares dos miúdos. Atrasei um bocado em tudo porque psicologicamente não estou bem.” (Entrevista 47)

“Tiro o passe para o meu filho quando há dinheiro, senão vai a pé.” (Entrevista 58)

Os locais onde se fazem as compras sofrem igualmente modificações. Os hipermercados são substituídos pelas mercearias próximas de casa porque ‘sabem da situação e vendem fiado’, ou pelas chamadas lojas de desconto, como LIDL, Plus e

Minipreço. Enquanto alguns procuram fazer as compras para todo o mês de uma só vez, outros preferem adquirir pequenas quantidades, à medida das necessidades.

“(…) antes ia ao Feira Nova, agora vou ao LIDL ou vou ao Mini Preço. (…) Mudei o meu estilo de compras. Antes ia a uns supermercados (...). Já posso ir a outro tipo de estabelecimentos adquirir alimentos mais baratos. Antes tinha de ir àqueles estabelecimentos e àquela marca própria, que era mais cara.” (Entrevista 57)

“(…) a gente conseguia viver mais ou menos... De vez em quando lá devíamos à mercearia, mas depois pagávamos ...” (Entrevista 50)

“Fazemos compras quando temos que as fazer. Há pessoas que fazem compras para todo o mês e acabou, nós não. Vamos fazendo as compras conforme vamos precisando e vamos tendo.” (Entrevista 53)

4.1.2 A valorização dos consumos destinados aos filhos num contexto de indefinição das prioridades

Estabelecer prioridades de consumo e fazer escolhas é, para muitos dos sobreendividados, uma tarefa difícil, problemática e até impraticável. O facto é facilmente compreensível se considerarmos o padrão de consumo dominante no grupo: um padrão complexo e variado, típico de espaços fortemente urbanizados, onde predomina uma enorme acessibilidade a uma vasta gama de bens e serviços de diferente natureza e função. A satisfação de necessidades é, por isso, mais elaborada do que a do grupo dos desempregados, sobretudo dos que habitam fora dos grandes centros urbanos. Apela a diferentes componentes, desde as mais elementares (fisiológicas) às mais sofisticadas (de auto-estima, de pertença social).¹⁸

“Outra coisa em que gasto é na conta de telefone (...) parecendo que não telefone com internet são quase 70 euros. É uma das guerrinhas lá em casa porque digo à minha mulher que não pode telefonar e está a começar a educar-se a ela própria nesse sentido. É muito fácil ter o telefone ao lado e começar a telefonar, mas é muito dinheiro.” (Entrevista 55)

“Está tudo em atraso. A tv cabo está em duplicado, portanto, falta pagar dois meses. O gás falta só uma factura por pagar. Na habitação já temos dois meses em atraso, que no final deste mês passarão a três. [Das prestações dos três

¹⁸ Cf. Rochefort (2001), designadamente quanto à hierarquia das necessidades que ele estabelece, na esteira do trabalho de Maslow e da sua *pirâmide das necessidades*.

créditos pessoais] duas vão ter que ser pagas na totalidade, a outra [da entidade X] não tenho a certeza. A água está por pagar.” (Entrevista 48)

“Não se prescinde de alguns confortos (...) de vez em quando jantares fora, menos viagens... a pessoa não prescinde. Quer dizer agora já começa a prescindir, começa-lhe a doer e prescinde.” (Entrevista 51)

“Telefone não, não me meto nessas coisas. Telemóvel tenho.” (Entrevista 47)

Apesar da aparente dificuldade em estabelecer uma hierarquia de necessidades, de modo a redireccionarem os esforços de pagamento, todos os entrevistados com filhos colocaram no topo das suas prioridades, com grande ênfase, as despesas relacionadas com os filhos e, de modo especial, as que dizem respeito à sua alimentação.

“Os nossos filhos (...) peço desculpa à entidade a quem estou a dever o dinheiro... mas prioridades na nossa casa são eles.” (Entrevista 57)

“Não sou daquelas pessoas que ande em supermercado à procura do que é mais caro ou mais barato. Não vou ao supermercado ao lado só porque o leite é uns cêntimos mais barato do que o do lado e se o meu filho bebe o leite mais caro que existe então é esse que vou comprar e não tenho problemas nenhuns em dizer isso. Nem que ficasse a dever a meio mundo!” (Entrevista 55)

“Se calhar, por exemplo, antes comprava um *pack* de 10 garrafas de Coca-Cola, mas agora compro uma garrafa de sumo concentrado. Talvez faça isso, mas de resto não. Os bens essenciais não (...). Tentamos sempre ter qualidade em casa. Então coisas para os miúdos... não vamos comprar umas fraldas a que são alérgicos só porque são mais baratas. Nem pensar nisso.” (Entrevista 55).

A salvaguarda das necessidades dos filhos chega a implicar, nas situações financeiras mais difíceis, verdadeiras privações alimentares e outras entre os progenitores. ‘Já sou crescido’ é uma expressão utilizada por dois dos entrevistados para justificar esse sacrifício. Um destes entrevistados chegou mesmo a referir que não comia o suficiente para que a alimentação dos filhos não fosse afectada. Outro admitiu que o próprio filho estava mal alimentado, apesar dos esforços dos pais.

“Eu fisicamente fui-me um bocadinho abaixo até porque não posso comer assim bem como eu como, não sei se me está a perceber. Neste sentido tenho de me conter um bocado. Como disse há pouco eu prefiro que me falte a mim do que à minha família, porque já sou crescido.” (Entrevista 48)

“A alimentação era para eles [filhos]... Em vez de estarmos a comprar dez quilos de carne, comprávamos cinco... e essa carne era para eles... nós comíamos sopas. Reduzimos na alimentação..., não prejudicando os nossos filhos... tudo de alimentação era canalizado para eles. Nós já somos crescidos.” (Entrevista 57)

“Às vezes melhor outras vezes pior. O meu filho também está muito mal na escola porque também não se alimenta bem e tem um problema de acne já há dois anos [e] então tem que fazer uma dieta quando pode.” (Entrevista 58)

“(...) mesmo a alimentação teve que levar um corte. Primeiro é para ela [filha] e depois é para nós. O que sobrasse era para nós. Para ela até hoje nunca faltou nada, mas nada de exageros.” (Entrevista 56)

“Eu e o meu marido, olhe..., a gente às vezes não compra sapatos para a gente, não compra roupa para a gente... compra para os miúdos. Primeiro estão eles, depois está a gente.” (Entrevista 50)

“(...) no Natal foi uma posta de bacalhau... ali tudo contadinho..., os brinquedos..., não havia prendas para nós nem para mais ninguém, era para os meninos e não havia muitas, havia o que podia haver...” (Entrevista 57)

O desejo de proporcionar o máximo de bem-estar aos filhos impele alguns dos entrevistados para a manutenção de práticas e hábitos de consumo que vão além das chamadas necessidades básicas. As actividades culturais, desportivas e de lazer estão incluídas nesta categoria. A manutenção dessas despesas sublinha, em boa medida, a dificuldade destes indivíduos em definir uma escala de prioridades, pois o consumo ligado aos filhos é, no seu todo, *uma prioridade*, e não algo passível de ser hierarquizado. Esta constatação deixa antever um aspecto que será analisado em detalhe mais adiante: a de que estes pais, quando afectados por situações de debilidade financeira, desenvolvem em relação aos filhos sentimentos mistos de culpa, vergonha e negação. Manter certo tipo de gastos, como os que sobressaem dos excertos seguintes, contribui para criar junto dos filhos um ambiente de aparente normalidade. A ideia que tentam passar é a de que tudo permanece igual, inalterado.

“A *Playstation* para o miúdo foi comprada a crédito já depois da situação de desemprego. O miúdo merecia. Temos que compensar quando da parte deles há empenho a nível de estudo. É bom que eles sintam que existe uma recompensa.” (Entrevista 48)

“As minhas filhas são um bocado exigentes... elas com as marcas, com os MP3, com o computador..., com a internet... com os jantares fora com os amigos (...).

Elas mantêm esse nível, sendo a minha mulher a suportar esse custo.” (Entrevista 51)

“Este ano ainda não pagámos a quota para jogar golfe, nem vamos pagar. Primeiro estão eles [os filhos] e depois vem tudo o resto. O meu filho não precisa de quota e pagamos de vez em quando um euro e meio que é aquilo que precisa para não desistir.” (Entrevista 53)

“Quando há alguém que nos ajuda, eu tomo a iniciativa e dou ao meu filho alguma coisa para ele ir tomar café e sair com os amigos.” (Entrevista 49)

4.1.3 Pagamentos estratégicos e contratação de novos créditos: o ‘efeito bola de neve’

Um outro aspecto referido pelos sobreendividados da DECO entrevistados diz respeito ao desenvolvimento de um ciclo estratégico de pagamentos que funciona em circuito fechado. Ou seja, perante uma redução mais ou menos drástica do rendimento, vários inquiridos afirmaram fazer um escalonamento dos pagamentos das dívidas de crédito e não-crédito. Assim, é comum pagarem mensalmente a algumas entidades e pagar às restantes no mês ou meses seguintes. Através deste processo rotativo, circular, procuram manter um nível mínimo de cumprimento, não perder os serviços essenciais e evitar medidas sancionatórias por parte dos credores (corte no fornecimento de serviços, acções judiciais por incumprimento, execução de garantias).

Embora esta estratégia impeça uma ruptura completa dos pagamentos, não inibe o agravamento da situação financeira dos indivíduos por via da acumulação de juros.

“Acontece bastantes vezes [atrasos nos pagamentos] porque há meses que pago a uns e noutros meses pago a outros e já tenho juros. Se formos ver, o valor desce muito menos do que deveria porque não consigo fazer face a isso. Tudo junto é muito dinheiro.” (Entrevista 55)

“São as três entidades [com quem tem dois cartões de crédito e um de loja] com que ando um pouco a jogar, ou seja, pago um mês a um, outro mês a outro e mandam-me cartas. Quando não pago dia cinco ou seis já tenho uma carta para pagar, só que se não paguei é porque não tenho dinheiro para pagar naquele mês. Então fico à espera e depois telefonam-me. E tenho que me sujeitar a esses telefonemas e dizer que lhes pago no mês seguinte e até agora tenho pago. Por isso não tenho nenhuma prestação em atraso. Não lhes digo que não tenho o dinheiro, até porque sei que me vão ligar. Isto também é um negócio para eles. No mês seguinte pago os juros.” (Entrevista 55)

“Um mês pago a luz, outro não pago. (...) O gás e o condomínio principalmente [estão atrasados]... Quer dizer, há sempre um que fica atrasado. Sempre, isso há sempre! Pago um, fica outro.” (Entrevista 47)

“Os outros créditos também são [prioritários, além do crédito à habitação] porque são dívidas que tenho, mas eu até lhes dou muito dinheiro porque pago muito de juros. O resto não sei.” (Entrevista 55)

Mas os sobreendividados não se limitaram a alternar os pagamentos. Alguns encontraram na contratação de novos créditos a forma de ultrapassar as dificuldades financeiras decorrentes do desemprego. E essa acabou por ser uma das razões principais para entrarem em situação de sobreendividamento: o acumular de novas dívidas de crédito, num cenário de quebra acentuada do rendimento.

“[Após o desemprego] para pagar as dívidas que tinha e para me sustentar tive de pedir mais empréstimos.” (Entrevista 58)

“O outro crédito pessoal, um empréstimo de 600 contos, foi mesmo numa altura em que fiquei desempregada. Tínhamos a situação de um carro para acabar de pagar e já tínhamos algumas prestações atrasadas. Para não atrasar mais corremos o risco. (...) Se estivesse mais informada acerca dos créditos, pensava um bocado e não pensava em adquirir um crédito para pagar outros, como foi quando pedi 600 contos.” (Entrevista 58)

“A entidade X mandou-me uma carta para casa a perguntar se eu queria um crédito de 10.000 euros. Na altura eu estava numa situação difícil e achei que aquilo vinha mesmo a calhar e fiz o crédito.” (Entrevista 48)

“Tentámos sondar a situação no sentido de contrair outro empréstimo porque o contrato era de cinco anos, tínhamos pago dois anos, só faltavam três anos. Contactámos os bancos, mas quem é que nos ia conceder... Estando desempregada como é que iriam conceder. E na altura recebia menos, com a agravante de terem já comunicado que tínhamos prestações em atraso.” (Entrevista 56)

“No início as coisas corriam bem, a gente ainda conseguia controlar... mas quando eu fiquei desempregada... aí pronto, tinha que recorrer ao cartão de crédito para que as coisas resultassem. Para manter a casa tive que recorrer ao crédito (...) acabei por atrasar a tv cabo, o telemóvel...” (Entrevista 50)

A dificuldade em cumprir atempadamente os compromissos, o aumento das prestações em atraso e dos juros de mora, bem como o reforço do multiendividamento provocaram uma espiral de incumprimento e de dificuldades várias que os

entrevistados designam por *efeito bola de neve*. Ou seja, com o decurso do tempo, a perda de rendimento, combinada com o reforço das despesas em capital e juros, produz um efeito de acumulação que torna progressivamente mais difícil a gestão controlada do orçamento familiar. É quase sempre nesta etapa que os inquiridos acabam por recorrer ao apoio da DECO (itálico nosso).

“Nos primeiros três meses paguei a letra e a partir daí já tive que pagar 200 euros e depois, tendo em conta que ela ficou desempregada, foi uma *bola de neve*. Paguei a letra por completo porque os meus sogros emprestaram o dinheiro senão ainda era pior.” (Entrevista 55)

“(...) porque pago um mês num lado e no outro mês noutro lado, já estou a pagar só juros e é uma *bola de neve* e não sei disto. (...) A questão é que não pago a dívida, pago os juros do mês anterior. Isso é que faz aumentar a *bola de neve*.” (Entrevista 55)

“Eu a ver se pagava uns e se pagava outros... Começava uns a falhar, outros a falhar, a falhar... mas a *bola* continua, não é?” (Entrevista 51)

“Formou-se aquela *bola de neve* que criámos para pagar ali e acolá.” (Entrevista 52)

“Nessa altura trabalhava eu, o meu filho mais velho e a minha nora. Esta situação piorou mesmo tudo. Hoje ele já está a trabalhar, ela também, mas eu não. A partir daí foi uma *bola de neve* porque eu queria ajudá-los, eles queriam-me ajudar. Agora piorou a situação quando deixei de receber o subsídio de desemprego.” (Entrevista 58)

“Então, isto é uma *bola de neve*... pedi esse empréstimo, depois, entretanto, o Hugo nasceu, tínhamos que ir morar para uma casa maior, e ir morar para uma casa maior implicava compra de quartos... Então, o que é que eu fiz? (...) cometi um empréstimo para aquisição de novos móveis.” (Entrevista 57)

Existem, contudo, outros aspectos revelados pelos sobreendividados que ajudam a compreender melhor os padrões adoptados e as modificações introduzidas. São aspectos ligados sobretudo aos seus valores e atitudes e que acabam por determinar os seus comportamentos perante a situação de insolvência. Deles dar-se-á conta no ponto seguinte.

4.2 Valores, atitudes e comportamentos dos sobreendividados

4.2.1 Desestruturação e imprecisão discursivas

Uma impressão muito forte que quase todos os entrevistados deixaram foi a da enorme confusão e falta de clareza no discurso. A isto somava-se também uma certa apatia na voz e nos movimentos, o choro frequente e uma expressão de cansaço e desalento. Quase todos procuravam justificar-se, evidenciando claramente sentimentos de culpa e de vergonha. Esses sentimentos, porém, surgiam no meio de uma convicção mais ou menos consolidada de que tinham o direito a ser ajudados porque nunca procuraram defraudar ninguém, nomeadamente os credores.

Os excertos que se seguem mostram como a *incoerência do discurso* é uma característica facilmente observável nos sobreendividados.

“A [Sfac X] eu esqueci-me. Assumo 100% que me esqueci completamente deles... Apesar de eu receber a correspondência deles, não vou negar isso, mas não tinha maneira de lhes enviar uma proposta na altura...” (Entrevista 57)

Igualmente notória é a sua *incapacidade em precisar datas* (do desemprego ou da contratação do crédito, por exemplo) e *valores* (número de créditos, montante das prestações mensais, número de meses em atraso e respectivo montante).

“Sei lá quando é que adquiri isto [dois empréstimos]... já não me lembro. Não posso indicar uma data. Se calhar há cinco anos...” (Entrevista 57)

“A casa... já foi em 99 que a comprámos ou em 98? Pois, foi assim, mais ou menos...” (Entrevista 50)

“[A dívida de um dos cartões de crédito] está a quatro mil e tal... Acho que é... acho que era [alguma hesitação]... 5.300? Não... [Faz uma pausa e consulta documentação que traz consigo].” (Entrevista 51)

“Comprei o quarto para a Rita... mas, pronto, já o paguei... Já o paguei ou a Guida está a pagá-lo?... Acho que já paguei...” (Entrevista 57)

“[Sobre quando deixou de pagar um cartão de loja] Dois anos, um ano...já nem sei.” (Entrevista 57)

A incoerência e imprecisão do discurso manifestada, em diversos momentos, pelo Entrevistado 57, no que diz respeito aos créditos em dívida e aos momentos em que foram contraídos, foram subitamente interrompidas quando se referiu à atitude de uma instituição financeira que lhe desagradou. Nesse caso, o entrevistado referiu datas precisas e o nome de todos os funcionários da entidade com os quais contactou ao longo do processo.

Torna-se por vezes muito difícil compreender a sequência cronológica e causal entre os vários aspectos pessoais e momentos económico-financeiros, pois muitos entrevistados são incapazes de fazer essa leitura estruturada. Tudo parece vago, distante, intemporal e de contornos imprecisos. Causa e efeito são elementos facilmente invertidos ou indistintos, o que dificulta a compreensão do historial de endividamento e de sobreendividamento destes indivíduos. A generalidade dos entrevistados mostra, por isso, uma enorme fragilidade emocional e uma oscilação notável entre desalento e sentimento de fracasso, por um lado, e uma certa esperança de recuperação da normalidade e do controlo, por outro.

“O meu grande problema é que acho que já nem em mim acredito... já não acredito em nada neste país.” (Entrevista 53)

“Eu sempre fui uma pessoa lutadora, mas andava muito desmoralizado, porque não estava a ver solução... Eles estavam a demorar em dar a resposta [banco a quem propôs renegociar a dívida]. (...) Há que levantar a cabeça, há que lutar porque... só não há cura para a morte, de resto tudo... mais tarde ou mais cedo, ou por um caminho mais longo ou por um caminho mais direito... há-de resolver-se o problema.” (Entrevista 57)

“Eu sabia no que me estava a meter... sei que estava utilizar dinheiro que não é meu. Acho que sabia do risco mas há sempre aquela esperança de que as coisas no dia seguinte vão melhorar. Foi o que fez isto estar assim.” (Entrevista 55)

4.2.2 A relação com os filhos: entre a culpa e a vergonha

Como se referiu anteriormente, os sobreendividados concentram as suas estratégias sobretudo na preservação do bem-estar dos filhos. Embora reajustem as suas despesas de consumo em geral, quando se trata dos gastos com crianças e jovens a elasticidade é muito menor e a redução menos visível.

Esta estratégia de preservação não se fica a dever apenas a razões objectivas ligadas à satisfação de necessidades vitais. Vai mais além, funcionando como um espelho do seu estado emocional enfraquecido.

É possível detectar, ao longo de várias entrevistas, um forte sentimento de culpa que os leva a sacrificarem-se de forma por vezes dramática. Essa culpa resulta da sensação de fracasso, enquanto adultos e responsáveis, quanto à sua capacidade de manutenção de uma vida familiar estável e equilibrada. Mesmo que por vezes, como veremos mais adiante, procurem transferir toda a culpa da situação para terceiros (credores, Estado, sociedade, empregadores, mercado), é a si que acabam por atribuir a responsabilidade principal, ainda que o exprimam de forma velada e inconsciente.

Para lidar com a culpa e o fracasso, os entrevistados socorrem-se de vários expedientes. Seja pela manutenção dos consumos anteriores, à custa da redução drástica dos seus próprios consumos (alimentação, vestuário e calçado, medicamentos), seja através da ficção de uma normalidade que sabem falsa, os sobreendividados da DECO com responsabilidades parentais tendem a manter os filhos o mais possível alheados das dificuldades financeiras por que estão a passar.

Esta atitude de afastamento e a tentativa de os manter na ignorância acaba por exprimir não só culpa, mas também vergonha. Custa-lhes admitir que já não lhes podem proporcionar o mesmo que proporcionavam antes, que já não têm emprego, que o dinheiro não chega, que tudo se está a desmoronar e que nada podem fazer para o evitar.

“Não durmo... como hei-de dizer, tenho um peso na consciência em relação aos meus [cinco] filhos... não sei como vão lidar com isto mais tarde. (...) Não sabem, nem tão pouco quero que saibam [das dificuldades financeiras]. Vou tentar arranjar uma solução, a ver se consigo... Vou ter que inventar uma história qualquer... Nem quero pensar nisso. Eu invento sempre uma história. Muitas vezes quando saio de casa digo que vou pagar a renda ou a luz, ou isto ou aquilo. Para eles está sempre tudo pago, mas não está!” (Entrevista 47)

“Por vezes há contratemplos, o meu filho é pequeno e tem sempre constipações e eu não quero ficar descalço, por assim dizer... Quero poder ir à farmácia sem dizer aos meus pais que preciso de dinheiro para ir à farmácia. Não quero isso para mim.” (Entrevista 55)

“Acho que elas [duas filhas adolescentes] não têm nada a ver com isso..., não têm culpa nenhuma. Elas não têm nada que se preocupar com isso... não podem resolver, encher-lhes a cabeça para quê? Porque elas já estudam economias e não sei quê, iriam perceber e eu acho que não vale a pena. Perceberam,

naturalmente, que as coisas não estavam como eram antes, mas não há conversas, não há conversas...” (Entrevista 51)

Contrariamente ao observado no grupo dos desempregados, onde as dificuldades financeiras passam quase sempre a ser um problema de todo o agregado familiar, neste grupo a maioria opta por mantê-lo na esfera restrita do casal. Deste modo, há toda uma aprendizagem financeira ligada aos contextos de crise que acaba por escapar à generalidade dos filhos dos sobreendividados da DECO e que habitualmente é feita nas famílias dos operários desempregados. Poder-se-á dizer, em abstracto, que os primeiros terão, previsivelmente, menor capacidade para lidar no futuro com eventuais problemas deste tipo, do que os segundos. A incapacidade ou a recusa na transmissão de regras de gestão orçamental, no caso dos sobreendividados, pode servir para alimentar debilidades financeiras futuras, a menos que estas possam ser colmatadas através de programas de literacia financeira (Marques *et al.*, 2000, Marques e Frade, 2001).

4.2.3 A reconfiguração das relações sociais: os amigos tornados ausentes

Outra dimensão que tende a ser afectada pela situação de sobreendividamento é a das redes de convívio social dos inquiridos.

Enquanto alguns dos sobreendividados manifestam a intenção de manter reservados os seus problemas financeiros, outros, porém, põem à prova as relações de amizade, nuns casos com sucesso, noutros não.

O discurso a propósito do papel dos amigos em todo este processo é manifestamente ambíguo e mesmo contraditório.

A primeira ideia transmitida pelos inquiridos é a de que o dinheiro não determina as amizades, pelo que estas permanecem inalteradas face às modificações por eles vividas. No entanto, há um grupo de inquiridos que, logo depois, admite ocultar os problemas financeiros dos amigos, esforçando-se, além do mais, por manter a aparência de normalidade.

Nessa medida, estes indivíduos mantêm com as pessoas das suas relações um comportamento em tudo semelhante ao que adoptam perante os filhos, ou seja, procuram manter os hábitos de convivência social (jantares, passeios, etc.), ainda que isso conduza ao agravamento da sua precária condição financeira. E fazem-no pela mesma razão que os move em relação aos filhos: a vergonha em expor as suas fraquezas perante terceiros, mesmo que próximos.

“Agora na passagem de ano fomos à Serra da Estrela. Eu não queria, mas a minha mulher começou a dizer que se não formos não vamos a lado nenhum e vão os nossos amigos todos. Gastámos dinheiro que não estava a contar e veio prejudicar. Devia ter ficado sossegado porque esse dinheiro ia fazer-me falta como me faz.” (Entrevista 55)

Este facto inibe-os de solicitar qualquer tipo de apoio junto das suas redes informais de solidariedade, sobretudo das que se baseiam em outros laços que não os de parentesco.

“Está tudo entre quatro paredes. Há um ou outro amigo que sabe e que acompanha e tal... Há amigos e há conhecidos, não é? Pronto, há aqueles que são muito amigos, com quem nós sabemos que podemos ter as nossas confidências e tudo mais. Esses sabem... só um ou dois...” (Entrevista 51)

“Estávamos a passar dificuldades e nem dei a entender aos amigos. Entre nós íamos resolver as coisas. Havia aquela ajuda... havia só um desabafo. Não cheguei a preocupar os amigos a ponto de me ajudarem psicologicamente. Andei um pouco em baixo...” (Entrevista 54)

Há, contudo, um caso ou outro em que as pessoas afirmam partilhar com amigos íntimos ou colegas de trabalho, e até com o próprio empregador, o momento difícil que estão a atravessar. Nesta situação, mais do que o apoio financeiro que, ainda que raro, existe (detectado apenas no caso do Entrevistado 50), é o apoio emocional que é activado. Até porque, muitas vezes, os próprios amigos são pessoas que têm compromissos de crédito a satisfazer e há mesmo os que estão a atravessar dificuldades semelhantes.

“Demos conhecimento a duas ou três pessoas, a um casal amigo. Partilhámos esta aflição com essas pessoas e de facto têm sido excepcionais. Há sempre aquela palavra de conforto, aquele discurso do ‘não te deixes ir abaixo’, ‘força nós estamos aqui’, tem sido um pouco assim. (...) [Não houve apoio monetário] porque são pessoas que estão no início das suas vidas, também investiram na compra da casa, do carro.” (Entrevista 48)

“[Ajuda] de uma colega já vai há quase um ano. Praticamente não há mês nenhum que não lhe deva 100, 120 euros. Este mês estava a dever 160 euros. Agora paguei tudo. Há outra que não está à espera que lhe dê para comer. E então estava-lhe a dar metade e ficava o resto para o outro mês e ficou assim. Ficou 50. Mas a meio do mês estava muito, muito aflita e ela emprestou-me 80, portanto tive que lhe dar 130 euros.” (Entrevista 50)

“(…) acho que hoje em dia ninguém está seguro. Até por amigos que tenho, que têm situações esplêndidas e que de repente, de um momento para o outro, deixam de as ter... Conheço casos de pessoas, que está tudo bem, tudo na maior e não sei quê... passado um mês, estão na bancarrota.” (Entrevista 51)

Mas há também quem tenha experimentado o afastamento das amizades, o que levou a ter de suportar não só os problemas de dívidas e da falta de trabalho, mas também a marginalização social e a ruptura das redes de solidariedade.

“(…) E ficámos sem nenhuma comunicação com amigos, porque nessa altura os amigos também desaparecem todos... Deus queira que não, mas se um dia me baterem à porta... Eu também sou um bocado vingativo nesse aspecto... Porque eu não estava a pedir nada para mim, não estava a pedir para eu comprar roupa, estava a pedir era para os meus filhos... quando eu peço algo é para eles, não é para mim. (...) Eu tinha amigos... iam lá a casa jantar, eu... pronto, eu é que fazia o jantar, eu é que dava tudo... eles traziam às vezes uma garrafa de vinho. Esses amigos, que eram muito chegados a nós, houve alguém que lhes contou, e eles afastaram-se ligeiramente... completamente, nem íamos a casa deles, nem eles a nossa casa... E então, eu e a Guida aguentámos os dois os problemas.” (Entrevista 57)

Confirma-se, no âmbito da análise deste grupo, uma ideia já sublinhada a propósito dos operários desempregados: a de que as redes sociais aparentemente mais fiéis e funcionais são as que têm por base laços de parentesco. Este é um aspecto que será tratado mais adiante, quando se analisarem as *estratégias de enfrentamento* prosseguidas por estes indivíduos.

De um modo geral, o que mais sobressai é um afastamento social por iniciativa dos próprios sobreendividados.

Esse comportamento pode derivar de uma atitude consciente e deliberada, que resulta da constatação de que não têm condições monetárias para manter os antigos padrões de lazer. Mas pode derivar também de um estado emocional favorável ao isolamento e à desmotivação pela vida em grupo. A vergonha e a insegurança que lhes é comum, facto que se tornou notório ao longo de várias entrevistas, não conduz apenas à construção de uma normalidade artificial, como foi dito *supra*. Pode gerar igualmente um distanciamento da vida familiar e colectiva, que os empurra para as fronteiras da exclusão social.

“Amigos... praticamente isolei-me porque grande parte dos amigos que tinha são pessoas que trabalham, que saem, que passeiam e como não tenho dinheiro não posso ir. Afastei-me de todo o mundo. Fui fazendo isto de uma forma gradual.” (Entrevista 52)

“A nível dos amigos também me afasto deles. Por minha iniciativa. É complicado porque se chega um amigo meu também tenho que lhe oferecer uma cerveja. Como não posso fazer isso, simplesmente não vou.” (Entrevista 53)

“Tornei-me muito fechada. Muito fechada mesmo. Apenas desabafo com as minhas amigas no trabalho. (...) Mudei por completo. É um grande peso, nem me sinto bem e tenho muita falta de sono. Só trabalho, não faço mais nada. Os meus colegas até se chateiam. Às vezes querem sair, vão à discoteca e querem levar-me, mas eu, chega à hora quero é ir para casa. Não tenho feito nada, nada!” (Entrevista 47)

“Eu gostava muito de convidar um casal amigo e sempre que havia possibilidade fazíamos um almoço ou jantar em casa, mais aos fins-de-semana. São coisas que sinto que me fazem falta, tanto para o meu bem-estar como para... Eu preservo muito os meus amigos e quando posso, gosto de proporcionar bons momentos aos meus amigos. Antes havia esta possibilidade dos almoços, agora nem por isso.” (Entrevista 48)

“Eu tenho um grupo de amigos e fazemos muitas petiscadas juntos. Só que todos estamos mais ou menos, uns melhores outros piores, mas as pessoas compreendem. Mal será se for e depois não tenho dinheiro para pagar outras coisas. Quer dizer, a mim não me afecta muito porque sei que se não vou num mês posso ir no próximo.” (Entrevista 55)

4.2.4 A heteronomia da culpa como catarse pessoal

Não se pode dizer que constitua uma novidade o discurso de desculpabilização pessoal e de transferência das responsabilidades para as instituições financeiras ou para o próprio Estado detectado em três das doze entrevistas.

“Os bancos à partida estão cheios de casas, com milhões de euros na rua... empurraram as pessoas para os créditos... Quanto aos [créditos] bonificados para os jovens, muitos aproveitaram e estes foram cortados a seguir. Portanto, é tudo culpa do Estado. O próprio Estado devia meter mão para garantir os juros.” (Entrevista 53)

“O que eu acho é que eles continuam a promover brutalmente que as pessoas se endividem... isto pelos anúncios que nós vemos, não é? Agora toda a gente anda a vender dinheiro...” (Entrevista 51)

“Penso que nunca mais... (choros) Acho que tudo isto é... Não ajudam nada e depois criam-se bolas de neve. Vão pressionando as pessoas. Se eles têm razão

de queixa de que devemos, nós também temos porque ficamos desempregados e não temos onde ir buscar.” (Entrevista 58)

Alguns vão mais além e manifestam a sua revolta pela ausência de apoios institucionais para pessoas na sua condição, por contraposição às ajudas prestadas a certos grupos sócio-económicos, como os imigrantes e minorias étnicas. Chegam mesmo a utilizar expressões de teor racista e xenófobo.

“Há pessoas neste país que estão a passar mais dificuldades e que estão a ter menos apoios do que pessoas que vêm de fora, africanos, brasileiros, cidadãos de Leste. Toda a gente precisa de ser ajudada mas estes são ajudados pela assistente social, pelo Banco Alimentar porque vão à igreja buscar esses alimentos. Se há ajuda para os que vêm de fora porque não ajudam os que estão cá dentro?” (Entrevista 48)

“Eu tenho conhecimento por pessoas que moram ali na zona onde eu moro, que há negros que vivem ali ao pé, que vendem droga e estão a receber o rendimento mínimo. Não é justo. Neste aspecto, sinto alguma revolta. Pessoas que ganham muito dinheiro mesmo com a desgraça dos outros e ainda por cima estão a receber dinheiro do Estado...” (Entrevista 48)

“Nem em termos financeiros nem a outros níveis tenho algum apoio. (...) Não tenho porque ainda não recorri onde os outros também recorrem e conseguem. Se calhar este ano vou pintar o meu filho de preto ou pôr um bigode para parecer cigano porque esses têm direito. Não sou contra a imigração, mas contra o Estado que a deixa entrar. Todos têm subsídio de desemprego, mas eu sempre trabalhei cá e não tenho.” (Entrevista 53)

O discurso punitivo estende-se ainda à generalidade dos consumidores. Apesar das dificuldades por que estão a passar, algumas das quais por imaturidade ou precipitação como os próprios referem, certos entrevistados não conseguem deixar de emitir um juízo de censura forte em relação a quem recorre ao crédito. Entendem que, nestes casos, os indivíduos procuram simplesmente manter um estilo de vida que não é o seu, quando se consideram os respectivos rendimentos. E eles simplesmente *não são assim*. A leitura que fazem da sua situação e da situação dos demais, no que diz respeito ao recurso ao crédito, obedece a escalas de valor distintas. Ao tentarem demarcar-se dos devedores que, segundo eles, ambicionam o que não deveriam ambicionar, procuram conferir uma valoração positiva à sua própria condição, que os justifique aos olhos da sociedade, das instituições e, claro, deles próprios.

“Acho que existem muitos casos, vê-se na televisão, de pessoas que querem ter mais do que podem. Acho que é mais pelas facilidades e talvez por aquilo que os outros têm.” (Entrevista 54)

“Comprei as coisas para a minha casa sem crédito. Comprei o frigorífico, as máquinas tudo sem crédito, mas há quem até para estas coisas recorra ao crédito. Eu não sou assim.” (Entrevista 55)

A penalização moral que fazem do crédito e de quem o utiliza está em linha com a sua atitude de *rejeição do crédito*. Como escrevemos em outras ocasiões (Marques *et al.* 2000; Marques e Frade, 2003), persiste na sociedade portuguesa, de tradição católica, uma certa ‘diabolização’ do crédito, que leva as pessoas a, por um lado procurarem tirar vantagem das condições favoráveis que o mercado de crédito registou na última década e, por outro, a terem dificuldade em assimilar cultural e psicologicamente essa nova realidade (Frade e Lopes, 2005) (itálico nosso).

“Quando temos problemas e o desespero é grande a gente não sabe... Eu pedi um crédito, mas *nunca gostei de créditos. Fui obrigado a isso*. Nunca recorri ao crédito para comprar carro ou viagens. Foi para tentar gerir a vida mas nunca consegui. Desde que cheguei a Portugal nunca auferi salários elevados.” (Entrevista 52)

“*Eu sempre achei que o crédito era um mal*, mas o problema é que às vezes é *um mal necessário* porque a pessoa precisa de alguma coisa e recorre ao crédito. Eu não gosto. (...) Antes de casar tive vários carros e só recorri ao crédito para comprar o primeiro e desde então nunca mais recorri ao crédito [actualmente tem em atraso um crédito pessoal, dois cartões de crédito e um cartão de hipermercado]. A minha mulher também fez um crédito para o carro antes de se casar e mais nada. *Não somos pessoas que nascemos no meio dos créditos*.” (Entrevista 55)

A recusa em assumir o recurso ao crédito com naturalidade e sem culpa é especialmente visível na Entrevista 55. Apesar de o entrevistado ter em atraso, como se disse, um crédito pessoal, dois cartões de crédito e um cartão de hipermercado afirma sistematicamente que só tem um crédito, o crédito pessoal que obteve por telefone. Este foi, segundo ele, o único que efectivamente solicitou e por isso o considera como tal. Os restantes eram possibilidades de que dispunha e que “só utilizava ocasionalmente”. No entanto, todos foram utilizados, mesmo antes de ocorrer o desemprego, embora o seu uso se tivesse intensificado a partir daí.

Dos entrevistados, há um, no entanto, que exprime, relativamente ao crédito, um sentimento exactamente oposto. Com efeito, para ele, o crédito foi 'uma oportunidade, uma salvação' que lhe permitiu fazer face às dificuldades financeiras geradas por uma anterior situação de desemprego (Entrevista 48). No momento presente, contudo, e perante novo desemprego, o entrevistado já não vê o crédito como uma resposta, mas como uma fonte acrescida de problemas.

4.2.5 A perturbação dos afectos e da imagem pessoal

Da combinação das perdas laborais com as dificuldades financeiras resulta, para os sobreendividados, uma degradação da auto-estima e da afectividade, como se pôde comprovar em diversas entrevistas.

A incapacidade de continuar a controlar a origem do rendimento e a progressão da despesa não se esgota numa pura questão financeira. As consequências do sobreendividamento para os agregados familiares, sobretudo quando associado ao desemprego, requalificam, como se viu, as relações sociais e as relações com os filhos. Esse efeito é extensível às relações conjugais e à relação dos próprios indivíduos consigo mesmos. Vários entrevistados admitiram ter problemas na sua relação, os quais se traduziam num aumento da conflitualidade entre o casal ou num afastamento emocional relativamente ao(à) companheiro(a).

“[Em termos familiares] também é complicado porque isto deixa-nos de alguma forma nostálgicos. Por momentos perde-se um pouco aquele sentido de união. Perdem-se algumas coisas... não se perdem, ficam adormecidas.” (Entrevista 48)

“Há muita coisa que leva a que as pessoas... Não sei se estava com uma depressão porque tinha muita coisa na cabeça. Também não estava com muita disponibilidade. Estava tudo intrínseco. E, portanto, a nível de relacionamento as coisas não estavam do melhor.” (Entrevista 54)

“Afecta sempre... a nível pessoal afecta sempre. A relação entre as pessoas... não é? Já lhe disse que é ela [esposa] que está a pagar tudo agora, não é? Não é agradável. Só isso cria logo ali uma... uma pedra no sapato. Não é uma pedra no sapato... Está a perceber o que eu quero dizer?” (Entrevista 51)

“É uma das guerrinhas lá em casa porque digo à minha mulher que não pode telefonar e está a começar a educar-se a ela própria nesse sentido. (...) Para ela tem sido uma fase muito complicada porque está completamente dependente de mim e do dinheiro que ganho. (...) Eu compreendo isso.” (Entrevista 55)

Como seria de esperar, o momento de instabilidade e de crise que atravessam produz alterações, mais ou menos profundas, no modo como as pessoas se sentem e se consideram. É frequente um discurso de auto-despromoção tanto das capacidades de relacionamento inter-pessoal, como das suas perspectivas profissionais. Já se sublinhou existir, em muitos casos, uma espécie de exílio social no que diz respeito às relações de amizade. Alguns vão mais longe e alteram radicalmente a imagem que têm de si, tornando-se, segundo os próprios, pessoas solitárias e depressivas. A isto acresce o facto de alguns sentirem o ‘efeito idade’, que os prejudica no reingresso no mercado de trabalho. Deste modo, as expectativas quanto ao futuro tendem a variar na razão inversa da idade dos entrevistados. Quanto mais velhos, menos optimismo revelam quanto à possibilidade de encontrarem rapidamente um novo emprego e de conseguirem regularizar todas as suas dívidas.

“Não saio muito de casa, às vezes fico horas a ver televisão na sala com a minha mãe e nem dou conta [choros].” (Entrevista 52)

“E pronto, tornei-me muito, muito fechada. Mudei por completo. É um grande peso, nem me sinto bem e... muita falta de sono.” (Entrevista 47)

“Eu tenho respondido, tenho telefonado. A resposta mais frequente é que terei de aguardar, já temos o seu contacto, tem de aguardar. Uma pessoa que tenha conhecimentos, uma cunha, é muito mais fácil do que uma pessoa que procure assim. E também com a idade que tenho [40 anos] também já não é assim muito fácil.” (Entrevista 48)

“Ainda ontem disseram-me para ir à Gare do Oriente a uma empresa de trabalho temporário. Mas já tenho 52 anos. (...) Ai, nós apercebemo-nos disso. Vamos a um sítio responder e vimos logo as pessoas mais novas e quando é para lidar com o público sabemos que querem pessoas mais novas.” (Entrevista 58)

“Como fui eu a pedir contas, não tenho direito nem ao subsídio de desemprego nem ao rendimento mínimo. Para eles ainda tenho boa idade para trabalhar. Mas cá fora dizem que já sou velho [tem 47 anos]. Uma pessoa fica no meio do jogo de empurra.” (Entrevista 52)

A exiguidade do número de entrevistas não permitiu detectar uma incidência significativa de comportamentos de natureza mais patológica. No entanto, dois entrevistados revelaram que eles ou o cônjuge estavam ou tinham estado já sujeitos a medicação anti-depressiva. Esse facto não só agravava ainda mais o débil equilíbrio emocional do agregado familiar, como produzira um acréscimo inesperado de despesas de saúde.

Num outro caso havia indícios de problemas ligados ao álcool por parte do entrevistado, revelados de uma forma inesperada. Na verdade, enquanto este afirmava que a família tivera de abdicar de muitas coisas, tabaco, café e cerveja, o filho de cinco anos, que assistia à entrevista, fez o seguinte comentário "Oh pai, acabou a cerveja acabou... tu bebes tanto!" (Entrevista 53)

4.2.6 Ambivalência na apreciação dos comportamentos das instituições financeiras

Merece ainda destaque, dentro das atitudes manifestadas pelos entrevistados da DECO, as que dizem respeito à forma como apreciam e qualificam o comportamento das instituições financeiras, no decurso da fase de sobreendividamento.

São raros os que afirmam ter contactado antecipadamente as credoras quando ocorreu o desemprego, atitude relativamente mais frequente no grupo dos desempregados. Alguns não o fizeram porque enquanto recebiam o subsídio de desemprego iam mantendo, tanto quanto possível, os pagamentos.

Um pequeno número afirma ter procurado renegociar com as instituições de crédito, nuns casos com sucesso e noutros não. Essa renegociação passou pela fixação de novos prazos, por esquemas de consolidação da dívida, pela contratação de novos créditos e pelo reforço das garantias.

Muitos, porém, nunca adoptaram um comportamento pró-activo e só contactaram com aqueles credores de quem receberam cartas e chamadas telefónicas.

A impressão que colhem das instituições financeiras é variável. Depende do tipo de abordagem utilizada e, sobretudo, da 'sensibilidade' manifestada por elas quanto à situação concreta de cada um dos sobreendividados. Há os que se sentem pressionados de modo inadmissível, como acontece sempre que existe um contacto persistente para casa, em horários tardios, ou para o local de trabalho, ou então quando é feita a ameaça de que lhes vão ser retirados os bens.

Outros entrevistados manifestam uma impressão bastante mais positiva sobre o comportamento das credoras, o que sucede quase sempre quando conseguiram renegociar com sucesso a sua dívida.

“Um deles [voltaria a fazer] com certeza: o da habitação, mas noutra instituição porque quando resolver este assunto vou mudar de instituição pelo procedimento do Banco X e pelas despesas de manutenção que surgem e que não sei a que dizem respeito.” (Entrevista 55)

“Acho que só pediria crédito a bancos. Acho que é a única instituição [em] que ainda tenho confiança... nem a credores ou particulares. E mesmo a bancos agora estamos desconfiados com tudo. E créditos agora devido à nossa situação, mas supondo que esta fase vai melhorar, créditos não sei... uma casa.” (Entrevista 56)

“Estou muito contente com o meu banco. Tem profissionais à altura... Viram a minha situação, viram o meu desespero e aceitaram a minha proposta... de tentar fazer mais do que uma hipoteca. “ (Entrevista 57)

“O Banco Y foi o que veio com mais força a querer... Contactaram-me durante algum tempo e como eu não tinha hipótese de fazer nenhum acordo com eles, entregaram a uma empresa de cobranças... e esses indivíduos vêm agora com ameaças um bocado fora do normal... É com penhoras... e penhoras de vencimentos..., via carta e telefone, as duas coisas.” (Entrevista 51)

“[O procedimento das credoras] tem sido péssimo. O Banco X e o Banco Z têm pressionado bastante mas o Banco W é o que tem pressionado mais. Telefonam constantemente. Chego a ter problemas à noite porque já estava medicada para dormir e pedi por favor que não incomodassem mais, mas insistem. Querem que diga uma data, mas se não estou a trabalhar para ir buscar dinheiro como esperam que consiga dar uma data? Eles nem querem facilitar nem baixar as prestações... (...) Parece que têm gosto que uma pessoa deva e pague juros e não sei quê.” (Entrevista 58)

5. O desemprego como determinante das situações de sobreendividamento

A diminuição dos rendimentos de trabalho provocados pela ocorrência de desemprego ou pela precarização das condições laborais (por exemplo, novo emprego pior remunerado, redução das horas de trabalho extraordinário) é, para os entrevistados, o elemento que directamente os impele para a situação de insolvência. Nessa medida, pode dizer-se que o desemprego está na origem de casos de sobreendividamento também em Portugal, tal como se confirmou noutros países.

Contudo, esta conclusão não pode ser vista sem mais, como um valor absoluto. Antes deve ser interpretada num contexto mais vasto, que se prende com as escalas de valores e atitudes face ao consumo e ao crédito destes indivíduos.

O que se pode dizer, em rigor, é que o desemprego ou a deterioração das condições de trabalho funcionaram como o rastilho de uma situação que já era, em muitos casos, potencialmente explosiva. A existência anterior de elevadas taxas de esforço, de multiendividamento, de crédito não afectado (cartões de crédito, créditos pessoais, cartões de loja), de gestão deficiente ou mal planeada das despesas e a ausência de poupanças tornavam estes consumidores mais vulneráveis a uma perda do emprego. Embora alguns dispusessem de pequenos aforros e do apoio de familiares, a maioria não conseguiu mobilizar recursos próprios ou de terceiros para enfrentar a quebra de rendimento entretanto sofrida, contrariamente ao que se observou no grupo dos desempregados.

Acresce que, em algumas situações, o desemprego foi voluntário, o que impediu o acesso ao subsídio de desemprego. Nos casos em que assim não foi, aquele subsídio permitiu manter alguma regularidade nos pagamentos. E entre os inquiridos destes casos, denotava-se uma preocupação semelhante às dos desempregados: a de dar prioridade ao pagamento dos créditos. Contudo, mais do que no grupo dos desempregados, no caso dos sobreendividados registava-se uma disparidade mais acentuada entre o rendimento auferido quando empregados e o valor do subsídio de desemprego.

“Na altura o vencimento eram 300.000\$00 por mês. Eu fiquei a receber 50 e tal contos [de subsídio de desemprego].” (Entrevista 53)

São também raros os que encontraram empregos informais, os chamados ‘biscates’, para compensar a ausência ou o valor inferior do subsídio de desemprego.

“Se a segurança social na altura em que a gente põe o fundo de desemprego, desse o subsídio passado 15 dias ou 20 dias, as coisas mantinham-se e a pessoa continuava a pagar. O problema é que eles demoram... a mim foi quatro meses certinhos para me darem o subsídio de desemprego.” (Entrevista 50)

“O meu marido é pintor da construção civil. Esteve desempregado várias vezes das quais só uma vez é que teve direito a subsídio de desemprego. Sei que em Maio arranhou trabalho, em Junho ficou sem trabalho e só agora em Março é que começou de novo a trabalhar.” (Entrevista 58)

“Fiquei um tempo desempregado mas entretanto consegui uns biscates no ramo da construção civil. Nada certo. A minha esposa também estava desempregada. Houve uma série de circunstâncias que conduziram a esta situação.” (Entrevista 54)

Com padrões de consumo e de endividamento fortemente colados ao nível de rendimento, a oscilação negativa deste veio provocar uma rápida perda do equilíbrio financeiro. Daí resultou, como se disse, a adopção de estratégias de pagamento rotativas, o recurso a novos empréstimos (sobretudo de produtos de crédito com taxas de juros mais elevadas, como os que são concedido pelo telefone ou os cartões de crédito, em que as taxas podem atingir 30%) e, no limite, o incumprimento. Apenas num dos casos analisados não havia uma coincidência entre incumprimento e sobreendividamento, devido à existência dos tais apoios financeiros de familiares. Os restantes apresentavam sempre uma ou várias prestações em atraso, nomeadamente de serviços e de cartões de crédito.

“Não me preocupava com isso [créditos] porque tinha rendimentos suficientes para os suportar. O grande problema foi eu ficar desempregado. Tinha um bom vencimento...” (Entrevista 51)

“... estávamos os dois a trabalhar e ofereciam facilidades. Só tínhamos que pagar 25% da dívida e pensámos fazer umas férias no Algarve. Fomos passar um fim-de-semana e pagámos. A partir daí surgiram coisas que queríamos comprar e [o cartão de crédito] começou a rolar.” (Entrevista 58)

“Estava a trabalhar efectiva, tinha o meu ordenado. Na altura recebia abono. Também já recebia rendimento mínimo. Dava perfeitamente. Começou mesmo a complicar quando me desempreguei. Aí já começou a ser difícil. Foi mesmo o desemprego a causa principal.” (Entrevista 47)

“Há quatro meses atrás começámos a ter prestações em atraso, quanto ao crédito à habitação, devido à situação de desemprego. Neste momento temos duas em atraso.” (Entrevista 53)

“O que mudou é que a minha mulher deixou de receber o valor que pago pela casa que são quase 600 euros.” (Entrevista 55)

“Quando deixei de fazer os sábados na Empresa X... andei aí à procura de um trabalho extra ao sábado para me facilitar a vida... não consegui, pronto... por isso é que deu origem a tudo...” (Entrevista 57)

“O problema é que eu fui para o Brasil e lá os ordenados são baixinhos e, depois, com as dívidas, foi complicado (...) Depois ele [o pai que o auxiliava] faleceu e as coisas complicaram-se ainda mais.” (Entrevista 48)

“Além de o agregado familiar ter aumentado, as despesas aumentaram... aí perdi também as minhas horinhas extra que me faziam muita falta... e o custo de vida aumentou.” (Entrevista 57)

Estas características já haviam sido reveladas pela apreciação dos dados do Questionário OEC-DECO (cf. *supra*, ponto A do Capítulo II). A fraca mobilização de meios próprios ou das redes informais de solidariedade acaba por determinar o aparecimento destas situações na DECO. Na verdade, e atendendo ao conceito de sobreendividamento subjacente a este estudo, as pessoas que recorrem ao apoio da DECO, mais do que sobreendividados, são sobreendividados incumpridores, ou seja, não dispõem de mecanismos de amortecimento do colapso financeiro. Crê-se, por isso, que haverá outros casos de sobreendividamento que não aparecem no sistema (Gabinetes da DECO) porque, embora insolventes, não se encontram em situação de incumprimento.

O que os dados das entrevistas parecem mostrar é que o desemprego funcionou quase sempre como a última mas decisiva gota que fez transbordar um copo demasiado cheio. E esse facto é tanto mais ampliado quanto menor é a capacidade dos indivíduos em mobilizar recursos materiais alternativos, sejam eles *personais*, como poupanças ou pequenos trabalhos informais e horas de trabalho suplementares, de *solidariedade*, como o apoio monetário ou em espécie de família e amigos, ou *institucionais*, como o subsídio de desemprego ou o rendimento social de inserção.

“Tínhamos algumas poupanças e é verdade que os pais da minha esposa contribuíram com ajuda financeira. Às vezes compravam roupa e foi assim que assegurámos que as coisas não piorassem e nos afundássemos ainda mais.” (Entrevista 56)

“Muitas vezes os nossos pais tiveram que ajudar para pagar a creche. A alimentação era em casa de familiares. A situação estava mesmo má.” (Entrevista 54)

“Porque o do meu irmão eu tenho que pagar... O meu irmão emprestou-me, mas ele pediu o empréstimo para mim... Ele está a pagar um empréstimo que pediu para mim...E não é justo estar a acontecer isso. Portanto, é assim, se não fosse o meu irmão...” (Entrevista 50)

“Já fui ver do subsídio de desemprego e saber do rendimento mínimo, mas dizem que não tenho direito porque como fui eu a pedir contas. Não tenho direito nem ao subsídio de desemprego nem ao rendimento mínimo.” (Entrevista 52)

“Nunca recebi subsídio de desemprego. Na altura recebia 30 e tal contos de rendimento mínimo e tinha mais uns 30 contos do abono. Não dava mesmo, não dava.” (Entrevista 47)

6. Estratégias para lidar com o sobreendividamento

Falar de *estratégias de enfrentamento* é falar dos mecanismos formais e informais, próprios ou de terceiros, que os indivíduos e as famílias mobilizam de forma mais ou menos consciente e deliberada, tendo em vista superar as dificuldades (no caso financeiras e laborais) que afectam a sua qualidade de vida e o seu bem-estar pessoal, social e profissional.

Todos os entrevistados adoptaram um conjunto diversificado de atitudes e comportamentos que exprimiam várias formas de lidar com a sua situação de instabilidade económica, emocional e social.

Através de uma apreciação dos diferentes procedimentos revelados pelos inquiridos ao longo do tempo de entrevista, pode verificar-se que, tal como havia sido já percebido para os operários desempregados, o que se assiste é a uma combinação dos três tipos de estratégias de enfrentamento enunciados: estratégias de auto-mobilização, de mobilização solidária e de mobilização institucional.

6.1 Auto-mobilização

Embora de uma forma menos intensa do que o observado no grupo dos desempregados, pode dizer-se que, em regra, os sobreendividados também activam, de forma mais ou menos deliberada, diversas estratégias de auto-mobilização. Estas estratégias variam entre os sobreendividados entrevistados e chegam mesmo a ser contraditórias. À relativa homogeneidade de procedimentos verificada no grupo dos desempregados, corresponde uma heterogeneidade significativa por parte dos sobreendividados. Tal facto pode ser explicado pela maior uniformidade nos perfis sócio-demográfico, de consumo e de endividamento verificada no primeiro grupo, por comparação com a enorme diversidade de padrões do segundo grupo.

Em primeiro lugar, e como foi dito, constata-se nos sobreendividados um *reajustamento dos hábitos de consumo*. A redução é mais acentuada nos bens de segunda ordem, como os associados ao lazer e ao convívio social. Alguns

sobreendividados afirmam ter deixado de frequentar certos locais (restaurantes, cinemas, cafés) e de efectuar viagens ou gozar férias. Todavia, aqueles que apresentavam níveis de rendimento antes do desemprego mais elevados e, por isso, estilos de vida também mais elaborados, raramente abdicam por completo dessas práticas de consumo. Limitam-se a reduzir a sua frequência e o seu requinte.

“Não sou muito de sair, mas mudou completamente.” (Entrevista 48)

“Não se prescinde de alguns confortos (...) de vez em quando jantares fora, menos viagens e a pessoa não prescinde. Quer dizer, agora já se começa a prescindir, começa a doer e prescinde-se.” (Entrevista 51).

“Ultimamente não vamos jantar fora mas gosto muito de ir. (...) Vamos ao cinema quando podemos. (...) Jogo futebol todas as semanas e gosto, na sexta, de sair com uns amigos. Vá lá que gaste 20 euros para jogar à bola. Não tenho assim mais nada.” (Entrevista 55)

Quanto aos bens alimentares, os reajustamentos existem, mas de uma forma menos visível do que sucede com os demais consumos, incluindo vestuário, calçado e transportes. Na alimentação, verifica-se sobretudo uma perda de qualidade dos produtos consumidos (alteração de marcas), bem como da quantidade ou frequência do consumo (comprar menos carne, peixe ou fruta, ou comprar apenas ocasionalmente).

Os consumos alimentares, escolares, desportivos e de lazer dos filhos são, de um modo geral, menos afectados pelas quebras de rendimento do agregado familiar. Pelas razões explicitadas anteriormente, os sobreendividados procuram a todo o custo manter intocáveis os consumos dos seus descendentes. Há mesmo um ou outro caso em que pais com orçamentos totalmente estrangulados, arriscam certos consumos ‘de mérito’ ou de ‘desculpabilização’ para com os filhos. É o caso do entrevistado que, embora desempregado, comprou a crédito uma consola de jogos para o filho, como prémio pelo seu desempenho escolar (Entrevista 48).

Outra medida preconizada pelos sobreendividados é a concentração de esforços na *resolução do problema do desemprego*. Alguns dos inquiridos afirmam ter procurado um novo emprego através do recurso, por ordem decrescente de importância, aos conhecimentos pessoais, a anúncios e aos centros de emprego.

“Tenho procurado, que mais posso eu fazer. Só que as outras coisas que posso [fazer], como padeiro que é o que poderia fazer, o ordenado que dão, não me dá para sustentar a casa e pagar o crédito.” (Entrevista 53).

“Procurei... na altura procurei (...) procurei e um amigo disse-me: ‘*com o teu curriculum, manda-o para a empresa assim e assim, que eles estão a precisar de pessoas*’... e eu mandei mas nunca me chamaram.” (Entrevista 51)

Tal como resultara da análise do Questionário OEC-DECO, são poucos os sobreendividados inquiridos que procuraram colmatar a falta de trabalho e o tempo de espera por um novo emprego com a realização de pequenos trabalhos informais. Nalguns casos, estes trabalhos informais acabam por funcionar como complementos dos novos empregos quando estes são pior remunerados ou então como suplementos remuneratórios destinados a pagar as dívidas entretanto acumuladas.

“Procurei imediatamente trabalho no centro de emprego e não posso fazer biscates porque tenho falta de uma máquina em casa, de um computador. Se tivesse já tinha feito cartões a oferecer trabalho a partir de casa.” (Entrevista 49)

“Tenho procurado emprego mas o mais que consigo arranjar só oferecem salários de 500 Euros. Se pago, por exemplo, 70 contos por mês de um único crédito, compensa-me mais fazer o que estou a fazer [‘biscates’ para amigos].” (Entrevista 48)

“De momento não tenho biscates mas ando à procura a ver se faço horas [em limpezas] para aumentar o orçamento.” (Entrevista 47)

Não há também uma tendência visível de recurso a horas de trabalho suplementar por parte do membro do casal empregado. A razão para tal não se mostrou evidente nas entrevistas.

Em dois dos casos, a emigração foi uma opção considerada pelos inquiridos, mas sem sucesso. Problemas linguísticos e de estabilidade do vínculo laboral foram, respectivamente, os motivos invocados para tal.

“Fui para Inglaterra por causa das dificuldades financeiras cá. Mandava dinheiro de Inglaterra para pagar estas dívidas e o resto que sobrava era para viver lá (...) Em Inglaterra ofereceram-me um vencimento de 1500 euros, o dobro que ganhava cá mas depois cheguei lá e vi que a realidade era outra completamente diferente.” (Entrevista 52)

“Tivemos ainda a hipótese de ir para o estrangeiro. Foi uma ideia muito pensada, neste caso para a Alemanha, mas como não falo a língua... A minha esposa conseguia arranjar facilmente trabalho, apesar de hoje em dia não ser tão garantido.” (Entrevista 56)

Dentro das estratégias de auto-mobilização sobressaem ainda várias iniciativas ligadas directamente à *gestão das finanças pessoais*. É aqui que se verificam as maiores diferenças e até contradições no comportamento dos inquiridos.

Em primeiro lugar, denota-se em quase todos os entrevistados um fraco nível de poupança. Esta nunca constituía uma prioridade ou então uma possibilidade. Os gastos estiveram sempre muito próximos dos ganhos, mesmo antes do desemprego. Excepcionalmente detectou-se um caso de poupanças prévias que acabaram por funcionar durante algum tempo, mas que acabaram por se esgotar com o prolongamento da situação de desemprego. É o caso do Entrevistado 50. Acresce também que dois entrevistados afirmaram não possuir poupança, na medida em que poucos anos antes tinham canalizado as que tinham como complemento do crédito à habitação (Entrevistas 55 e 56). Nessa medida, quando a situação de desemprego sobreveio, ainda não tinham criado uma 'nova almofada' financeira.

“... fazia um mealheiro muito jeitoso ao filho, punha em títulos de aforro nos correios mas já foi tudo. Depois tinha uma conta poupança (...) nos correios que comecei a fazer para o miúdo. Também tive que ir buscar.” (Entrevista 50)

“[Poupança] não tinha.” (Entrevista 54)

“[Poupança] não tínhamos nada, nada, nada. Nada porque nós..., isto começou há muitos anos atrás, quando eu conheci a Guida, estamos a falar em noventas, finais de oitentas (...) e começou logo aí...” (Entrevista 57)

“Não, não. Não tinha poupanças.” (Entrevista 58).

“Gastava-se... não havia poupança. Não fui habituado à poupança. Não tenho esse culto.” (Entrevista 51)

No momento do desemprego, e ao contrário dos desempregados fabris, estas famílias não dispunham de recursos próprios que os ajudassem a suprir a quebra de rendimento até obterem o subsídio de desemprego ou até encontrarem novo emprego. Assim, um desemprego ocorrido há dois meses bastou para o Entrevistado 48 entrar em sobreendividamento. No Entrevistado 58, o sobreendividamento aconteceu com o fim do subsídio de desemprego:

“Agora piorou a situação quando deixei de receber o subsídio de desemprego. Deixei de o receber em Março. Fui pagando sempre as prestações porque tinha o subsídio e como o tinha, fui equilibrando com algum que o meu marido ganhava.” (Entrevista 58)

Em segundo lugar, verifica-se uma preocupação significativa em cumprir com o crédito à habitação, ainda que o seu cumprimento sofra de alguma irregularidade. Este é, como seria de esperar, o crédito que os sobreendividados mais se esforçam por pagar ou, quando não é o caso, por conseguir renegociar. Confirma-se assim plenamente a ideia, já defendida noutras ocasiões, de que a habitação é o bem adquirido a crédito que as famílias procuram preservar a todo o custo (Marques *et al.*, 2000; Marques e Frade, 2001).

“Estou muito contente com o Banco X... tem profissionais à altura... Viram a minha situação, viram o meu desespero e aceitaram a minha proposta... de tentar fazer mais do que uma hipoteca. Disse por escrito que não ia faltar a mais nenhum compromisso mensal na minha renda. (...) Esse aumento de capital do meu imóvel ia cobrir o crédito pessoal... e ficava só com a renda da casa... Passado uns tempos deram uma resposta positiva, e então, aí, resolvi esse problema de crédito, tanto do crédito da casa, como do crédito pessoal...” (Entrevista 57)

“Pretendia pedir um período de carência para quando chegar o IRS, que pelas minhas contas devo receber perto de 4.000 euros, pagar senão a totalidade, pagar quase tudo. Só quero ficar com a dívida da casa que consigo depois perfeitamente pagar.” (Entrevista 55)

Para além destas estratégias financeiras comuns, encontram-se outras práticas bastante mais heterogéneas. Enquanto alguns sobreendividados optam por cancelar os seus cartões de crédito (dos quais têm dívidas), outros há que iniciam ou intensificam a sua utilização para todo o tipo de despesas. O recurso ao crédito pessoal, já numa situação de enorme desequilíbrio financeiro, a fim de pagar dívidas em atraso, é uma prática seguida por alguns inquiridos. Na maioria dos casos, isso veio agudizar ainda mais a sua difícil condição económica.

“O único que ainda não anulei é o cartão do supermercado, quero é liquidar a dívida para não ter que pagar aquela prestação mensal. Não quero mais cartões.” (Entrevista 55)

“A partir de agora não tenho cartões de crédito, nem os quero (...).” (Entrevista 50)

“Na altura do Natal, como uma pessoa queria comprar umas prendinhas para o Hugo e para a Rita e ter coisas de mercearia... foi quando utilizei esse cartão...” (Entrevista 57)

“Tenho crédito pessoal para fins vários, inclusive para pôr algumas dívidas em dia.” (Entrevista 55)

Há ainda alguns que deixam de pagar os seguros de vida e de saúde. Quase nenhum possuía seguro de protecção ao crédito e uma larga maioria desconhecia a sua existência no mercado.

“Tinha um seguro de vida da Seguradora Y (...) também está a descambar porque às vezes pago, outras vezes não pago. Há dois meses acho que paguei duas prestações que tiraram do banco, mas o mês passado não paguei nenhuma e este mês também não. Não consigo.” (Entrevista 50)

Uma estratégia detectada em boa parte dos inquiridos é a do pagamento selectivo das dívidas. Esta prática traduz-se na rotação periódica (do tipo ‘mês sim, mês não’) do pagamento de serviços e das prestações de créditos pessoais e cartões de crédito. Como o rendimento é insuficiente para o pagamento mensal de todas as dívidas, os sobreendividados optam por pagar uma parte cada mês. Por vezes utilizam o cartão de crédito nessa gestão estratégica. Deste modo, conseguem manter a relação com os credores activa e inibir temporariamente a sua acção (cobrança), apesar do baixo nível de cumprimento geral.

“Deixo atrasar isto ou aquilo [refere-se às despesas de água, gás, luz e telemóveis] mas a seguir paga-se. Jogo com as despesas para depois mais tarde pagá-las.” (Entrevista 54)

“Há sempre um mês que fica em atraso e depois pagamos duas contas no mês seguinte. Uma das entidades ficava sempre em atraso. Fazemos essa ginástica. Os juros também são um euro e picos.” (Entrevista 56)

Afectar a indemnização decorrente do desemprego ou então os reembolsos fiscais em IRS ao pagamento prioritário de créditos em atraso são comportamentos igualmente detectados junto dos entrevistados.

“Recebi perto de 1000 contos ou o que foi de indemnização... Esse dinheiro foi para pagar créditos que eu tinha acumulados.” (Entrevista 51)

6.2 Mobilização solidária

São poucos os sobreendividados que admitem dispor de apoio financeiro concedido pelas suas redes informais de solidariedade, pelo menos de uma forma reiterada. Nos casos em que esse apoio existe, é prestado quase sempre pelos familiares próximos do agregado (pais, sogros e, menos frequentemente, irmãos e filhos).

“Enquanto ambos trabalhámos, ganhávamos cerca de 1500 euros. Depois perdemos bastante. Tivemos que pedir ajudas aos pais porque aquilo que se ganhava não era certo. (...) O que ganhávamos ao final do mês era apenas para o essencial como para a casa. Muitas vezes os nossos pais tiveram que ajudar para pagar a creche. A alimentação era em casa de familiares. A situação estava mesmo má.” (Entrevista 54)

“Tínhamos algumas poupanças e é verdade os pais da minha esposa contribuíram com ajuda financeira. Às vezes compravam roupa e foi assim que assegurámos que as coisas não piorassem e nos afundássemos ainda mais. (...) Era o tempo de pedir algum dinheiro aos meus pais. Infelizmente tinha que ser assim. (...) O que quero dizer é que se há alguma coisa que falha, se o pai ou a mãe não ajudam os jovens hoje em dia não sei como se vão safar. Se não forem os pais, sozinhos é mesmo muito complicado.” (Entrevista 56)

“Demorei [a recorrer à DECO] porque ainda tentei que o meu pai me ajudasse. Ajuda não ajuda. Como a minha mãe é minha dependente ao me estar a ajudar, está a ajudar a minha mãe. Já se sabe que quem sofre são os filhos.” (Entrevista 52)

“Porque o do meu irmão eu tenho que pagar... O meu irmão emprestou-me, mas ele pediu o empréstimo para mim...Ele está a pagar um empréstimo que pediu para mim... E não é justo estar a acontecer isso.” (Entrevista 50)

“Tiro o passe e vou-me desenrascando com amigas e com a minha mãe.” (Entrevista 47)

Por vezes, essa ajuda monetária já se fazia sentir ocasionalmente, como sucedia com alguns dos inquiridos que tinham dificuldades em cumprir ainda antes do desemprego. A ajuda também funcionou num ou noutro caso de desemprego ocorrido no passado.

A relação que os entrevistados mantêm com os familiares quanto ao apoio financeiro é bastante complexa. Para alguns constitui a única saída imediata e viável para enfrentarem os problemas financeiros e impedi-los de incumprir ou de agravar ainda mais o seu incumprimento. Para outros constitui uma solução impossível dadas as fragilidades reveladas pelas próprias redes.

“Da parte da minha família também não há grandes possibilidades para haver uma ajuda a nível económico.” (Entrevista 48)

“O meu filho mais velho também não pode ajudar, também está a tentar endireitar a vida dele. A minha nora tinha acabado de ter um bebé quando aquilo

[estabelecimento onde trabalhava a entrevistada] fechou e depois engravidou novamente. Agora está numa creche na nossa zona e ele trabalha como empregado de mesa na Baixa. Também têm a casa para pagar.” (Entrevista 58)

Para certos entrevistados, contudo, aceitar esse apoio significa sujeitarem-se ao controlo social de pais e sogros, com a conseqüente perda de autonomia e poder de decisão.

Reconhecer o fracasso financeiro perante os progenitores parece ser mais problemático para alguns dos entrevistados, do que ver a situação agravar-se ou vê-la tornar-se do conhecimento de terceiros como a DECO e o próprio sistema financeiro no seu todo. Esta postura tornou-se mais visível nos entrevistados que revelaram maior nível de instrução, melhor remuneração antes do desemprego e uma profissão ‘socialmente mais conceituada’, bem como um perfil de consumo mais elaborado. Pelo contrário, os que apresentavam estilos de vida mais moderados e uma posição comparativamente mais baixa na escala social pareciam lidar com menos angústias e ambivalências com tais ajudas. Nalgumas passagens do discurso, e principalmente no modo como este foi proferido, transparecia uma certa relutância em pedir ajuda àqueles que ficaram retidos num patamar social inferior e que, mercê dos hábitos de consumo menos intensos, conseguiram criar poupanças. Ficava, no entanto, evidente que se a ajuda fosse oferecida, seria certamente aceite.

A forma como emocionalmente é percebida a ajuda financeira oscila, pois, ao longo das várias entrevistas. Esperança, alívio, resignação, expectativa, desalento e vergonha são as várias *nuances* nelas detectadas. São elas que permitem perceber o porquê da fraca mobilização destes mecanismos por iniciativa de muitos sobreendividados, a importância da iniciativa familiar e o valor simbólico central que o dinheiro adquire para estes indivíduos relativamente ao grupo dos operários desempregados.

“Ele [o pai] já me ajudou em tempos, eu já lhe devolvi... e agora não o quero estar a maçar mais com isso, que ele já não tem idade para estar a ser maçado... Mas já me ajudou, em tempos já me ajudou quando eu precisei...” (Entrevista 51)

“Quero poder ir à farmácia sem dizer aos meus pais que preciso de dinheiro para ir à farmácia. Não quero isso para mim. (...) Se nós quisermos temos [ajuda de familiares] mas prefiro resolver os meus problemas sem precisar desse tipo de ajudas.” (Entrevista 55)

“Eu também com esta idade, 40 anos, ter de andar a pedir dinheiro à mãe e às irmãs não podia. Se bem que tivéssemos sido ajudados em momentos pontuais. Não deveria faltar nada aos miúdos.” (Entrevista 48)

Mas os apoios prestados pelas redes informais de solidariedade não se esgotam na disponibilização de fundos. Cobrem igualmente o apoio alimentar e em outros bens e serviços, como educação, transportes e vestuário. O apoio em géneros é mais frequente do que o apoio monetário, seja porque é o único que as redes têm condições de prestar, seja porque entendem ser essa a colaboração que devem prestar. Nesta última hipótese, o que sobressai é um choque geracional entre pais e filhos no que diz respeito aos valores ligados ao consumo e ao modo de os financiar (por vezes a crédito). Na perspectiva de alguns dos inquiridos, a forma como gerem o seu dinheiro, o que fazem com ele, nem sempre é bem aceite pelos familiares mais velhos, se o perfil sócio-económico destes for distinto (inferior, entenda-se) do seu. A promoção social que muitos procuraram fazer através do consumo vê-se subitamente posta em causa pela incapacidade de continuar a manter os hábitos adquiridos. E isso significa, para determinados sobreendividados, uma agravante emocional no contexto da sua debilidade geral. Reconhecer que necessitam da ajuda de quem está mais abaixo na escala social pode levá-los a simplesmente não solicitar a ajuda ou aceitá-la com relutância.

Uma outra evidência registada em várias entrevistas é a de um contraste acentuado entre o forte simbolismo que merece a ajuda financeira (para muitos a verdadeira ajuda) e a desvalorização que é dada a outras modalidades de auxílio. Quando questionados sobre se beneficiavam de algum apoio de familiares e amigos, vários sobreendividados afirmaram de imediato que não. Contudo, mais adiante na entrevista, verificou-se que contavam, de forma sistemática ou esporádica, com o auxílio em géneros alimentares e não só, prestados por pais e sogros.

6.3 Mobilização institucional

Inversamente ao que se constatou para o grupo de inquiridos desempregados, no caso dos inquiridos sobreendividados verifica-se uma mobilização bastante mais intensa de mecanismos de apoio institucional.

A ideia que transparece é a de que muitos sobreendividados estão dispostos a partilhar as suas dificuldades com terceiros, desde que não sejam próximos e capazes de exercer qualquer influência moral sobre si. Daí, por vezes, ser mais fácil requerer a intervenção de entidades públicas ou das instituições financeiras do que dos familiares e amigos. O 'anonimato' que conseguem manter na primeira situação contrasta com a forte personalização a que estão sujeitos no segundo cenário. E isso, pelas razões apontadas no ponto anterior, é algo que nem todos se dispõem a suportar.

Dos doze entrevistados, apenas um confirmou estar a receber ajuda alimentar, no caso de uma organização religiosa. Trata-se de um entrevistado que chegou a

referir passar fome. Contudo, no que diz respeito à ajuda do Estado, a sua perspectiva era ambivalente. Se, por um lado, afirmava não querer apelar ao rendimento social de inserção, por outro criticava os serviços de segurança social por não considerarem meritório o seu caso.

“Estamos a ser ajudados pelo Vicentinos. Duas vezes por mês vamos buscar alguns géneros alimentícios mas pouca coisa: um pacote de massa, açúcar, óleo, 2l de leite, enlatados, e pronto. É uma ajuda preciosa, de facto que é, mas em relação ao resto, tudo que temos procurado, não temos conseguido nada.” (Entrevista 48)

“A assistente social, por exemplo, o argumento é sempre o mesmo, é porque ela é funcionária pública e não podem ajudar.” (Entrevista 48)

“Eu ainda não recorri [ao rendimento social de inserção] porque tenho sempre aquela esperança que vou conseguir uma situação de emprego. Isto porque não me quero encostar àquela situação do rendimento mínimo, não sou muito adepto, eu sei é que tenho de trabalhar.” (Entrevista 48)

O subsídio de desemprego é, nos casos em que os entrevistados a ele têm direito, o principal benefício institucional requerido às entidades públicas. Nessa medida, a atitude dos sobreendividados não difere da observada nos desempregados. No entanto, há quem vá mais além e peça apoio escolar ou o já referido rendimento social de inserção.

“(…) fui pagando sempre porque tinha o subsídio e como tinha fui equilibrando com algum que ele ganhava. Agora é que veio a assistente social... E ainda não sei se vão dar porque o ordenado do meu marido é de 400 e tal euros e como é superior ao ordenado mínimo nacional parece que não ajudam. Queria ver se pelo menos ajudavam na medicação.” (Entrevista 58)

“Apenas quando a minha filha esteve na creche pedimos um subsídio de apoio ao Estado. Quando começou a ir para a escola o subsídio acabou e optámos por pagar a escola e os tempos livres. Não temos possibilidades onde a deixar.” (Entrevista 54)

“Estava a trabalhar efectiva, tinha o meu ordenado. Na altura recebia o abono. Também já recebia o rendimento mínimo. Dava perfeitamente, dava. Começou mesmo a complicar quando me desempreguei. Aí já começou a ser difícil. Quando comecei a pagar um mês, deixou o outro...quando dei por mim já estava de uma maneira que não dava para pagar tudo num mês. Foi mesmo o desemprego a causa principal.” (Entrevista 47)

Onde a diferença de atitude é mais acentuada entre os dois grupos de inquiridos é no que diz respeito ao contacto com as entidades credoras, sobretudo bancos e sociedades financeiras para aquisições a crédito. Assim, os operários desempregados limitam-se a informar as credoras da sua nova condição laboral, continuando a mobilizar todos os recursos pessoais e das suas redes para cumprir pontualmente as obrigações. Já no caso dos sobreendividados não são muitos os que publicitam essa modificação. E quando o fazem é quase sempre no momento em que pretendem renegociar as suas dívidas (directamente ou através da DECO).

“O que se passou é que contactámos a SFAC X, expusemos a situação e renegociei o pagamento.” (Entrevista 48)

“Sim contactei, eles sabem o meu caso, começaram a dar um prazo e a fazer um plano de pagamentos. Eu comecei a pagar esse plano. Acho que me atrasei uma semana e quando cheguei lá já o caso tinha ido parar a tribunal.” (Entrevista 47)

“Expliquei a minha situação uma, duas vezes, as vezes que foram necessárias... entenderam isso..., comprometi-me e estou ali a cumprir à risca o contrato que tenho com eles [Banco Z].” (Entrevista 57)

“Foi isso que eu propus a eles [SFAC Y]. A resposta foi não... queriam já os quatrocentos e tal euros antes de ir para contencioso... neste momento não posso de nenhuma maneira dar quatrocentos e tal...” (Entrevista 57)

A renegociação de dívidas com as instituições financeiras, sobretudo com o apoio da DECO, é um elemento distintivo forte deste grupo. Pode dizer-se que, em termos comparados, a mobilização institucional, sobretudo junto das instituições de crédito, nos sobreendividados é mais forte, mais intensa, do que a que ocorre no grupo dos operários desempregados.

“Tentámos falar com eles... Só nos disseram a semana passada através de uma carta do advogado que temos que pagar esse valor senão vai a tribunal por isso é que viemos [à DECO].” (Entrevista 56)

“A primeira instituição a que recorro é à DECO.” (Entrevista 55)

“Sabia que a DECO ajudava neste campo, mas entretanto ia fazendo face às despesas e achava que não havia necessidade de dar trabalho à DECO. Só que entretanto isto está a ficar apertado.” (Entrevista 53)

“Se aqui a DECO me disser ‘então, Sr. X, a gente vai falar com eles’, ainda ficarei mais descansado... porque tenho uma entidade que me representa no fundo. Se a

DECO me disser ‘olhe, faça assim, assim e assim’, assim eu farei e cumprirei.”
(Entrevista 57)

“Só que houve uma altura em que falhei, fui à DECO e a DECO conseguiu que me retomassem o plano de pagamento. Evitaram o aumento da dívida e que fosse a tribunal.” (Entrevista 47)

“E então pronto, lembrei-me de vir à DECO. Como sei que às vezes falam que têm serviços que conseguem resolver este tipo de situação, lembrei-me de vir cá. Quanto mais não seja para me convencer que tenho realmente que tratar disso.”
(Entrevista 51)

A DECO surge, para os inquiridos, como uma entidade que ‘está do seu lado’, que é próxima e acessível, que está lá para ajudar a resolver a situação, sem cobranças emocionais ou de outro tipo. Como um qualquer serviço de mediação de conflitos, neste caso extrajudicial, esta associação oferece um procedimento menos estigmatizante, mais simplificado e célere. Dá, também, oportunidade aos indivíduos ‘de contarem a sua história’ e esse momento de exposição constitui, para muitos, uma descompressão libertadora.

É importante lembrar que os credores e o Estado são entidades sem um rosto único ou claramente definido, pelo que dificilmente se sentirão pessoalmente interpelados pela questão do sobreendividamento. Para os credores está em causa, simplesmente, o exercício normal da sua actividade. Para o sobreendividado, trata-se da sua sobrevivência pessoal e familiar (Frade, 2005).

CAPÍTULO III – DISCUSSÃO DOS RESULTADOS DOS ESTUDOS EMPÍRICOS

1. Hábitos de consumo, padrões de endividamento e estratégias de enfrentamento

1.1 Síntese comparativa dos perfis de consumo dos inquiridos desempregados e sobreendividados

Depois de uma análise aprofundada de cada um dos dois estudos empíricos prosseguidos na investigação, é tempo de procurar responder à hipótese de trabalho que guiou esta pesquisa: saber em que medida o desemprego está na origem do aparecimento de casos de sobreendividamento na sociedade portuguesa, à semelhança do que ficou demonstrado noutros estudos internacionais, para diferentes países.

A resposta resultará da apreciação conjugada dos dois estudos empíricos realizados junto dos desempregados fabris e dos sobreendividados que recorreram à DECO.

Não é demais lembrar que as já referidas limitações do trabalho empírico impedem que se possa fazer extrapolações para o universo da população portuguesa. No entanto, o detalhe da informação conseguido com a maioria das entrevistas permite ilustrar, pela primeira vez em Portugal, a natureza complexa e multifacetada que o sobreendividamento assume na vida dos indivíduos e das suas famílias. Desengane-se quem veja no sobreendividamento somente um problema financeiro. Esse é apenas um ponto de vista. Quando se amplia a abordagem e se considera a dimensão pessoal, familiar e social dos sobreendividados, percebe-se que a ruptura financeira só raramente se dá de forma abrupta e imediata. Na maioria das vezes, ela resulta de um contexto económico-social onde já se observam algumas fragilidades. Quando essas fragilidades são de determinado tipo ou adquirem determinada dimensão, a insolvência torna-se eminente, acabando mesmo por consumir-se.

É esta constatação que se vai procurar explicar de seguida. Desse modo, será possível compreender o papel que o desemprego pode desempenhar no sobreendividamento dos consumidores portugueses.

Antes de mais, importa reavivar as principais conclusões extraídas em cada estudo empírico. Para o efeito, apresenta-se, em quadro, a síntese dos perfis de consumo e de endividamento prosseguidos pelos inquiridos desempregados e

sobreendividados, antes e depois do desemprego, e antes e no decorrer da situação de sobreendividamento, respectivamente (Quadros 7 e 8).

Quadro 7

Síntese dos padrões de consumo e de endividamento dos *desempregados fabris* antes e depois do desemprego

	Consumo	Endividamento
<i>Antes</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Consumo pouco intenso, pouco diversificado e selectivo • Estilos de vida rurais (Empresa B) ou semi-urbanos (Empresa A) • Despesas concentradas na satisfação das necessidades básicas 	<ul style="list-style-type: none"> • Recurso pouco frequente ao crédito (aversão ao crédito formal) • Transigência com o crédito à habitação (Empresa A) ou crédito para obras (Empresa B) • Não utilização de cartão de crédito • Multiendividamento raro
<i>Depois</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Ausência de ruptura acentuada no consumo de bens alimentares • Redução notável nas despesas em vestuário e calçado • Supressão das despesas de lazer • Reforço na selecção dos espaços e momentos de aquisição • Salvaguarda dos padrões de consumo alimentar dos filhos • Reforço da agricultura de subsistência (Empresa B) 	<ul style="list-style-type: none"> • Persistência na atitude de rejeição do crédito • Prioridade conferida ao pagamento dos créditos, a par da alimentação dos filhos • Recurso ocasional ao crédito informal (familiares) • Incumprimento raro, de curta duração e apenas no crédito ao consumo • Sobreendividamento verificado em apenas um caso, num total de 46 entrevistas

Quadro 8

Síntese dos padrões de consumo e de endividamento dos *sobreendividados da DECO* antes e depois da entrada em situação de sobreendividamento

	Consumo	Endividamento
Antes	<ul style="list-style-type: none"> • Consumo intenso e diversificado • Estilos de vida marcadamente urbanos • Despesas relacionadas com necessidades básicas e também com lazer e equipamento do lar 	<ul style="list-style-type: none"> • Recurso frequente ao crédito (habitação, automóvel, pessoal, de loja, cartão de crédito) • Recurso ao cartão de crédito para fazer face a despesas correntes • Multiendividamento
Depois	<ul style="list-style-type: none"> • Redução nas despesas relacionadas com a alimentação, vestuário e calçado, cultura e lazer • Substituição dos locais de aquisição e dos produtos de marca por outros menos conceituados • Salvaguarda dos padrões de consumo dos filhos, por vezes à custa de grandes sacrifícios pessoais • Manutenção de alguns serviços como internet e tv cabo 	<ul style="list-style-type: none"> • Intensificação do uso dos cartões de loja (com vertente de crédito), cartões de crédito e créditos pessoais para pagamento de outros créditos em atraso ('efeito bola de neve') • Preocupação em manter o pagamento do crédito à habitação • Incumprimento quanto aos serviços básicos e outros (condomínio, internet, tv cabo, telemóvel)

Como se pode verificar, existe uma significativa diferença de base nos tipos de consumo dos dois grupos. Enquanto os desempregados fabris revelam padrões de consumo rurais (Empresa B) ou semi-urbanos (Empresa A), os sobreendividados entrevistados manifestam o predomínio de um estilo de vida e de consumo marcadamente urbano. Na prática, isto significa que, no primeiro grupo, o padrão de conforto está total ou maioritariamente associado à aquisição de bens de primeira necessidade, enquanto no segundo grupo a noção de conforto é mais elaborada, na medida em que envolve diversas componentes para além das necessidades vitais. Pode dizer-se que os hábitos de consumo são menos sofisticados e mais concentrados nos inquiridos da Empresa B e mais elaborados e variados no grupo dos sobreendividados. O grupo da Empresa A protagoniza um tipo intermédio, onde uma forte carga cultural e moral favorável ao aforro e à contenção da despesa se combina com uma pressão social e económica de pendor mais consumista. Alguns dos inquiridos da DECO podem também situar-se próximos do comportamento das operárias da Empresa A, particularmente os que, embora vivendo em pleno meio

urbano, ainda mantêm viva uma carga valorativa negativa face ao consumo intenso e ao crédito associado.

Os dados parecem apontar, pois, numa primeira leitura, para uma dicotomia entre espaço urbano e espaço rural, e respectivos estilos de vida e de consumo. No entanto, essa dicotomia não chega para explicar cabalmente a realidade observada. O caso da Empresa A mostra que existem áreas cinzentas, pontos intermédios, onde os valores, atitudes e comportamentos dos indivíduos emergem de uma amálgama de influências: umas mais tradicionais e de matriz rural (por exemplo, a ética no cumprimento das obrigações; as restrições drásticas de alguns consumos básicos); outras típicas de uma sociedade moderna, urbanizada, incitadora e persuasiva, que faz do consumo em massa uma alavanca do desenvolvimento [por exemplo, os consumos multiformes, a (re)construção da identidade pela aquisição de determinados bens, a diversidade dos meios de pagamento].¹⁹

Estas diferentes formas de conceber o consumo, e invariavelmente o crédito, são produto de múltiplos factores que foram explorados ao longo das análises sectoriais: contexto económico e laboral dos indivíduos, princípios e normas sociais, redes de solidariedade e pressão social.

Os sobreendividados estão claramente mais expostos às exigências de consumo dos meios urbanos, onde a identidade também se faz pelo que se possui e se exhibe, dos que os operários desempregados, mais determinados em manter – e mais ‘livres’ para o fazer – a moderação dos hábitos de consumo que lhes foi transmitida pelos seus antecessores. Isso faz com que os primeiros tendam a adoptar, face aos segundos, níveis de consumo mais arriscados, preferindo o consumo presente à poupança orientada para o futuro. E isto apesar de, em regra, os seus rendimentos (quando empregados) serem superiores aos auferidos pelos operários (antes e depois do desemprego).

1.2 Uma interpretação psicossocial das divergências nos perfis de consumo

Como se sublinhou na introdução a este estudo, uma reflexão consistente sobre as práticas e padrões de consumo exige que se faça a sua contextualização social, na medida em que a aquisição de determinados bens materiais ou culturais comporta uma *dimensão simbólica* que permite aos indivíduos expressar as suas preferências, atitudes e valores para si próprios (*função de auto-definição*) e para os outros (*função de comunicação*). Dito de outra forma, os bens de consumo permitem aos indivíduos

¹⁹ Sobre a permanente reconstrução da identidade, nomeadamente através das práticas de consumo e lazer, cf. Estanque, 1993.

definir a sua individualidade e posicionar-se a si e aos outros na estrutura social. Mas, para isso, deve haver um código partilhado pelos elementos de um mesmo grupo social acerca dos significados associados a determinados bens de consumo (Douglas & Isherwood, 1996). Descurar estes significados e atender apenas à sua função instrumental (utilização funcional), ou mesmo avaliar os comportamentos à luz de um código diferente (que pode ser o do observador), conduzirá indubitavelmente à aridez de uma reflexão nesta matéria. Incluem-se aqui os modelos que se baseiam numa hierarquização de necessidades, desde as mais básicas às mais sofisticadas, que reduzem o indivíduo à sua essência biológica e não têm em conta o contexto social em que estas emergem. Seguramente que as necessidades fisiológicas são primárias na medida em que da sua satisfação depende a sobrevivência puramente biológica do indivíduo, mas as necessidades de segurança, pertença/afecto, respeito/auto-respeito e auto-actualização (Maslow, 1973) são igualmente importantes, pois estão intrinsecamente ligadas à existência psicológica e social (e mesmo biológica) do indivíduo. Assim, a hierarquização destas necessidades torna-se desprovida de qualquer sentido se entendermos o indivíduo de um modo holístico, objectando a posição cartesiana do indivíduo corpo vs. mente (Damásio, 1994).

A satisfação das necessidades individuais implica, em maior ou menor grau, o *acto de consumo*: por um lado, temos que nos alimentar, vestir, ler livros, ir ao cinema, comprar mobília, mas por outro, também compramos determinado tipo de alimentos, vestuário, mobiliário, realizamos determinado tipo de actividades culturais, nos tempos livres, etc. Todos estes bens de consumo têm uma função específica e podem preencher mais do que uma necessidade. E será difícil encontrar um acto de consumo, em qualquer sociedade, que se resuma apenas à satisfação de uma necessidade fisiológica. A componente social/cultural é indissociável.

1.2.1 Dimensão social do consumo (consumo e relações sociais)

Os actos de consumo contribuem para a manutenção de relações sociais, não só porque permitem categorizar os indivíduos na estrutura social, mas também porque, de um modo mais directo, possibilitam a participação em actividades sociais. Segundo Dittmar (1992), a iniciação, manutenção e dissolução de relações sociais é sempre acompanhada de padrões de consumo específicos. Oferecer, aceitar ou mesmo rejeitar bens materiais reforça ou dissolve os limites sociais. A este propósito, Douglas & Isherwood (1996), situando-se numa perspectiva antropológica, consideram que uma medida fiável de pobreza aplicável a qualquer tipo de sociedade não poderá ser a posse de bens materiais, mas sim o envolvimento social, quer dizer, a pobreza é

atingida quando os recursos materiais e os padrões comportamentais resultantes não permitirem a integração social.

Nas entrevistas realizadas quer na DECO, quer nos grupos de desempregados fabris, demos conta que a situação financeira precária dos entrevistados implicava, muitas vezes, a restrição de práticas sociais, contribuindo para o isolamento social dos indivíduos e, no limite, para a exclusão social. Este processo é auto-generativo, ou seja, a partir do momento que os indivíduos não têm capacidade financeira para participar em actividades sociais afastam-se da esfera pública, o que vai conduzir a um decréscimo na auto-estima do indivíduo (nalguns casos a níveis depressivos), o que, por sua vez, poderá levar a um desinteresse por actividades sociais.

“Amigos, praticamente isolei-me porque grande parte dos amigos que tinha são pessoas que trabalham, que saíam, que passeiam e como não tenho dinheiro não posso ir. Afastei-me de todo o mundo. Fui fazendo isto de uma forma gradual (...) Não saio muito de casa, às vezes fico horas a ver televisão na sala com a minha mãe e nem dou conta (choros).” (Entrevista 52, DECO)

“Gosto de jantares de família ou mesmo de amigos lá em casa... e houve aí tempos que não havia ninguém lá em casa, nem para nos visitar... vinha raramente a minha cunhada, o meu cunhado ou a minha irmã e era nessa altura que a gente fazia... eles também, coitados, como sabiam que não podíamos dar o jantar às vezes traziam o jantar, um franguinho e tal... e lá conversávamos um bocadinho.” (Entrevista 57, DECO)

Para além deste processo de afastamento social passivo, também pode haver um afastamento mais activo, na medida em que os indivíduos consideram que a sua capacidade financeira não se ajusta aos padrões de consumo esperados ou que eles julgam esperados e, como tal, evitam a exposição social da sua situação.

“Choca um bocado. A nível dos amigos também me afasto deles. Por minha iniciativa. É complicado porque se chega um amigo meu também tenho que lhe oferecer uma cerveja. Como não posso fazer isso simplesmente não vou.” (Entrevista 53, DECO)

“Ainda um dia destes a minha filha me convidou para ir ao São João à Figueira e eu disse que não ia, e ela: ‘Porquê? Vem e tal que eu pago tudo!’ E eu: ‘Não, não quero ir, não me apetece ir para confusões!’ (...) nunca falei isto com ninguém... mas não vou. É aquela, como se costuma dizer, é uma pobreza envergonhada.” (Entrevista 29, Empresa B)

Desta forma, preferem manter a situação na esfera privada, comunicando-a aos familiares ou amigos mais próximos. Nalgumas situações acabam por pedir ajuda, por falta de alternativa. Consideram que o conhecimento da situação de debilidade financeira poderá trazer consequências sociais negativas.

“A situação está entre quatro paredes. Há um ou outro amigo que sabe e que acompanha e tal...” (Entrevista 51, DECO)

“Eu prefiro fazer sacrifícios do que dar a minha vida a conhecer aos outros!” (Entrevista 40, Empresa B)

“Comunicação da situação... só com as pessoas que se aperceberam da situação. Não é uma história que ande por aí a contar.” (Entrevista 56, DECO)

“Estávamos a passar dificuldades e nem dei a entender aos amigos. Entre nós íamos resolver as coisas. Havia aquela ajuda... havia só um desabafo. Não cheguei a preocupar os amigos a ponto de me ajudarem psicologicamente. Andei um pouco em baixo...” (Entrevista 54, DECO)

“E ficámos sem nenhuma comunicação com amigos, porque nessa altura os amigos também desaparecem todos (...) Esses amigos, que eram muito chegados a nós, houve alguém que lhes contou, e eles afastaram-se ligeiramente... completamente, nem íamos a casa deles, nem eles a nossa casa... E então, eu e a Guida aguentámos os dois os problemas.” (Entrevista 57, DECO)

1.2.2 Padrões de consumo, necessidades individuais e contexto social

A compreensão do modo como a sociedade modela os padrões de consumo exige o conhecimento do sistema de significações associado a um conjunto de actos e bens de consumo. Por outras palavras, os padrões de consumo resultam da interacção das necessidades individuais com o meio social. Por exemplo, determinadas práticas tais como ‘ir à serra da estrela passar o fim de ano’ (Entrevista 55, DECO) ou ‘ir todos os anos à neve’ (Entrevista 51, DECO), ou ‘as marcas, os MP3, a internet para as miúdas’ (Entrevista 51, DECO) não podem ser descontextualizados ou mesmo conotadas como supérfluas na medida em que não constam da lista das prioridades elementares (i.e., orgânicas) do indivíduo. Nem podem ser lidas através de nenhum manual de códigos que não seja o dos próprios protagonistas. Na vivência social desses indivíduos, essas práticas podem assumir-se como centrais. De um ponto de vista subjectivo, a sua não realização pode acarretar, por exemplo, prejuízos relacionados com a não inclusão num círculo social com repercussões directas no

bem-estar psicológico. E neste sentido, a necessidade de pertença/afecto irá prevalecer no campo psicológico, influenciando a tomada de decisão.

“Sim mas tenho consciência que abusamos (...) na passagem de ano, por exemplo, fomos à Serra da Estrela. Eu não queria mas a minha mulher começou a dizer que se não formos não vamos a lado nenhum e vão os nossos amigos todos. Gastamos dinheiro que não estava a contar e veio prejudicar. Devia ter ficado sossegado porque esse dinheiro me ia fazer falta como me faz.” (Entrevista 55, DECO)

“Ultimamente não vamos jantar fora mas gosto muito de ir. (...) Vamos ao cinema quando podemos. (...) Jogo futebol todas as semanas e gosto, na sexta, de sair com uns amigos (...) Não tenho assim mais nada.” (Entrevista 55, DECO)

Com efeito, Maslow (1982) considera que todas as necessidades são básicas na medida em que fazem parte da natureza humana. São organizadas num sistema que vai desde as necessidades fisiológicas, às necessidades de segurança, seguindo-se as necessidades de pertença/afecto, respeito/auto-respeito e por fim a auto-actualização. Em situações de privação simultânea, as primeiras tornam-se mais salientes do que as últimas. Contudo, esta ordenação não constitui um índice de importância, apenas de dominância, uma vez que todas são igualmente importantes para o equilíbrio bio-psico-social do indivíduo. A tensão associada à fome, por exemplo, é comparável à tensão associada à falta de afecto. Nesta perspectiva, a tónica não se coloca na importância de diferentes necessidades, mas na importância de um determinado acto de consumo, ditada pelo contexto social, para a satisfação das necessidades. Um outro exemplo ilustra como um contexto social diferente poderá imprimir um significado comparável a uma outra situação:

“Olhe, tive que recorrer [às poupanças relativas à venda de um terreno] ainda este mês. Era a festa aqui da terra e eu vi-me obrigada... Eu não tinha dinheiro... Disse ao meu marido: ‘Vem cá a tua filha, o namorado da tua filha, vem cá este, aquele..., são 20 pessoas e economicamente..., não tenho dinheiro para fazer face às despesas’. E ele disse: ‘Então, não tens dinheiro, temos que levantar algum!’” (Entrevista 29, Empresa B)

Assim, os indivíduos fazem, possuem e adquirem aquilo que é entendido como adequado fazer, ter ou comprar pelos outros com os quais o indivíduo se identifica. Não de uma forma meramente imitativa ou passiva, mas porque o comportamento dos outros constituiu um termo de comparação para o indivíduo, informando-o sobre o que deve ou não ser feito, ajudando-o a decidir. Desta forma, e pela comparação com os outros, o indivíduo percebe-se a si próprio como parte desse grupo (necessidade de

pertença/afecto), aceite (necessidade de respeito) e, extensivamente, com uma auto-estima positiva (necessidade de auto-respeito). Este processo torna-se evidente tanto nas entrevistas da DECO como nas dos desempregados fabris, como demonstram os seguintes excertos:

“Vestuário e calçado? Ó raramente compro! Vou aos ciganos comprar. Há aqui uma feira, ao Domingo... Só se for alguma coisa que eu tenha mesmo..., assim para sair, só assim é que eu compro uma coisa assim melhor, mas normalmente compro como a maioria aqui da terra...” (Entrevista 29, Empresa B)

“Outra coisa que gasto é na conta de telefone porque tenho internet em casa, que é uma coisa que hoje em dia quase toda a gente tem mas, parecendo que não, telefone com internet são quase 70 euros.” (Entrevista 55, DECO)

“[O início da utilização dos cartões de crédito] foi numa fase em que houve aí muita gente que recorreu...” (Entrevista 50, DECO)

A adopção de determinadas práticas de consumo está relacionada com as percepções que os indivíduos têm acerca do que é ou não valorizado pelo grupo social no qual eles acreditam (ou aspiram a) estar incluídos. Assim, o que à primeira vista poderá apontar para diferentes necessidades individuais, poderá ser apenas um reflexo do meio de referência, como nas seguintes situações:

“Lazer e distrações? Sair de vez em quando? Não preciso de muito, mas não deixamos de tomar banho, nem passamos fome.” (Entrevista 34, Empresa B)

“Para mim não preciso de nada, que eu tenho tudo em casa, graças a Deus, só se for um aparelho XPTO que tenha que comprar, mas de resto tenho os aparelhos todos!” (Entrevista 57, DECO)

A influência do meio social para explicar o contraste entre as práticas de consumo é manifestamente notória quando os entrevistados se referem ao consumo dos filhos:

“Na altura dos escudos dava-lhe 100, 150 para a escola. Agora não faz a festa por menos de 2 euros porque tem que comprar senha de almoço e poder comer ou beber alguma coisa. Apesar de levar de casa duas sandúiches e um leitinho com chocolate ou um sumo. Mas o miúdo tem 17 anos. Pode querer uma pastilha elástica.” (Entrevista 50, DECO)

“São, são um bocado, claro que são, elas são exigentes... [filhas de 16 e 17 anos] com as marcas, com os MP3, com o computador..., com a Internet... com os jantares fora com os amigos...” (Entrevista 51, DECO)

“Os nossos filhos somos nós que os vestimos. Eles entregam-nos o ordenado, pelo menos o mais novo [19 anos].” (Entrevista 40, Empresa B)

“Na idade dele gosta de sair, de ter algumas coisas (...) Ainda para mais na idade dele, na altura com 18, qualquer jovem com essa idade a ambição é o carro, a roupa gostam deles próprios comprar.” (Entrevista 48, DECO)

“Coitadinhas, elas viam as outras com roupas de marca, mas elas não são muito disso. (...) Às vezes, a mais nova dizia que lá uma colega tinha umas calças assim e tem assado. E eu ‘Deixa estar que tu não andas nua!’. De marca não. Dava-lhes coisinhas da feira, assim comprava... E calçados, eu dizia: ‘Oh meninas, vejam lá, vão ver o que é que está em saldo e o mais barato que puder ser’.” (Entrevista 33, Empresa B)

“[Para a] minha filha, nós ainda fazíamos o sacrifício de ela ir [de férias] uma semana ou duas com os colegas, para ela não se sentir inferior às outras. Agora, nós não. Havia sempre os meus tios e as minhas tias que davam qualquer coisa para ela poder ir. Aí tive essa ajuda, pronto, como sempre.” (Entrevista 46, Empresa B)

1.2.3. Das necessidades individuais aos valores humanos

A concretização de uma necessidade está associada a sentimentos de realização ou *peak experiences* na terminologia de Maslow (1968), gratificantes, mas pouco duradouras, pois novas metas se vão afigurando incessantemente. Mas é a ilusão de um estado continuado de gratificação que motiva o indivíduo à sua persecução. Esta gratificação está muitas vezes associada a um acréscimo de rendimentos, como é visível nos seguintes excertos:

“Se ganhasse 10.000 contos por mês... ah, isso está bem..., dava para gastar e poupava algumas coisas...” (Entrevista 48, DECO)

“Queria um dinheirito para ajudar a comprar um carro à minha filha..., era a única coisa que eu queria...” (Entrevista 46, Empresa B)

“Para resolver a minha vida precisava de 13.000 euros...” (Entrevista 52, DECO)

O estado de gratificação associado a satisfação de necessidades específicas irá constituir uma fonte de motivação para o indivíduo. A vivência psicológica desse estado não difere de acordo com o tipo de necessidade que foi satisfeita, mas na mente do indivíduo, a satisfação de uma necessidade estará associada a um cenário específico. Este cenário constituirá então a concretização desse sentimento de

realização. Então, diferentes indivíduos com diferentes vivências vislumbram diferentes formas de se realizarem. Mas as vivências inscrevem-se num meio social e, como tal, são comuns a um conjunto de indivíduos. O meio social poderá determinar a extensão em que estes sentimentos são experienciados (de uma forma vivida e/ou imaginada), na medida em que podem inibir ou possibilitar que diferentes necessidades se tornem salientes para os indivíduos. Deste modo, o meio social para além de prescrever as práticas e comportamentos que os indivíduos devem adoptar, também dita a forma como os indivíduos poderão alcançar um estado pleno de existência, quais serão os seus objectivos de vida, ou numa palavra, os seus valores.

Por exemplo, a gratificação associada à necessidade de segurança será mais vezes experienciada por um indivíduo que se confronte com privação de recursos materiais, do que com outro que esteja inserido num contexto de abundância de recursos. Assim, um indivíduo que passou uma situação em que, por exemplo, não tinha habitação, estará mais preocupado em manter uma situação segura e evitar uma recorrente situação de insegurança e, deste modo, a segurança tornar-se-á um valor mais central na sua vida.

“Quem está numa casa de uma mãe que fez ou de um sogro que fez, não sabe dar valor ao que é pagar uma casa, chegar ao fim do mês e dizer assim ‘Eu estou a trabalhar só para a casa’ porque, no fundo, estamos a fazer um sacrifício para um dia um filho ter um tecto para ninguém lhe fazer mal.” (Entrevista 1, Empresa A)

“Era, era o meu sonho. Uma casa minha. Não é um casarão é uma casinha razoável, estou dentro dela, estou dentro daquilo que é meu...” (Entrevista 39, Empresa B)

A este respeito, podemos encontrar, em linhas gerais, um contraste entre as entrevistas da DECO e dos desempregados, sendo a segurança mais valorizada por este último grupo. No exemplo que a seguir apresentamos, podemos considerar que é a preocupação em maior ou menor grau com a segurança que irá conduzir a decisões diferentes em relação ao consumo e crédito:

“Pedi esse empréstimo, depois, entretanto, o Hugo nasceu, tínhamos que ir morar para uma casa maior, e ir morar para uma casa maior implicava compra de quartos... Então, o que é que eu fiz? Outro empréstimo...” (Entrevista 56, DECO)

“Já não pudemos fazer o quarto do bebé, ele continua a dormir connosco, mas temos que pensar duas vezes. De um momento para o outro, pode ficar o pai desempregado, pode acontecer qualquer coisa ao pai, pode acontecer-me alguma

coisa a mim, e não termos meios para... Pensamos sempre um bocadinho mais à frente.” (Entrevista 1, Empresa A)

Do mesmo modo, um indivíduo que se encontre inserido num contexto social em que a manifestação de bens materiais seja valorizada e não tiver recursos suficientes que lhe permitam a aquisição desse tipo de bens, poderá experienciar, em várias situações, sentimentos de inferioridade/marginalização. A vivência desses sentimentos poderá determinar a construção de metas pessoais relacionadas com a aquisição (ou mesmo ostentação) de bens.

“O meu marido é uma pessoa ambiciosa, ele não é de dizer assim ‘Olha, já temos esta toalha chega.’ Não, ele gosta de ter sempre mais e gosta de ir evoluindo, esta toalha... se já há melhores, porque não ter uma melhor? E ele é um bocadinho assim, então ele tenta atingir sempre os objectivos dele e para conseguir os objectivos tem de trabalhar. E ele também é (...) de poder tirar um bocadinho para se juntar para se comprar um computador... e já comprou uma máquina fotográfica digital (...) É um bocadinho assim.” (Entrevista 17, Empresa A)

Nesta situação, o crédito será uma via fácil para alcançar esse reconhecimento social, podendo no entanto entrar em conflito com a necessidade de segurança. A primazia da satisfação das necessidades de reconhecimento social ou segurança irá assim determinar as atitudes mais ou menos favoráveis face à poupança e ao crédito.

“O dinheiro da indemnização ainda lá está no banco. Nunca foi mexida. Às vezes pode ser precisa. Quase já estive para a gastar. Pensei em trocar de carro, mas depois desisti.” (Entrevista 44, Empresa B)

1.2.4 A ‘Teoria dos Valores de Schwartz’

A Teoria dos Valores de Schwartz (1992, 2003) oferece um quadro de referência para compreender as escolhas, decisões e atitudes no que diz respeito ao consumo, crédito e endividamento. A forma como os indivíduos concebem o dinheiro e o crédito está associado a valores específicos que os levam, por um lado, a perceberem a posse dos recursos materiais como um fim em si mesmo, ou, por outro, a concebê-los como uma forma de alcançar um objectivo terminal de vida.

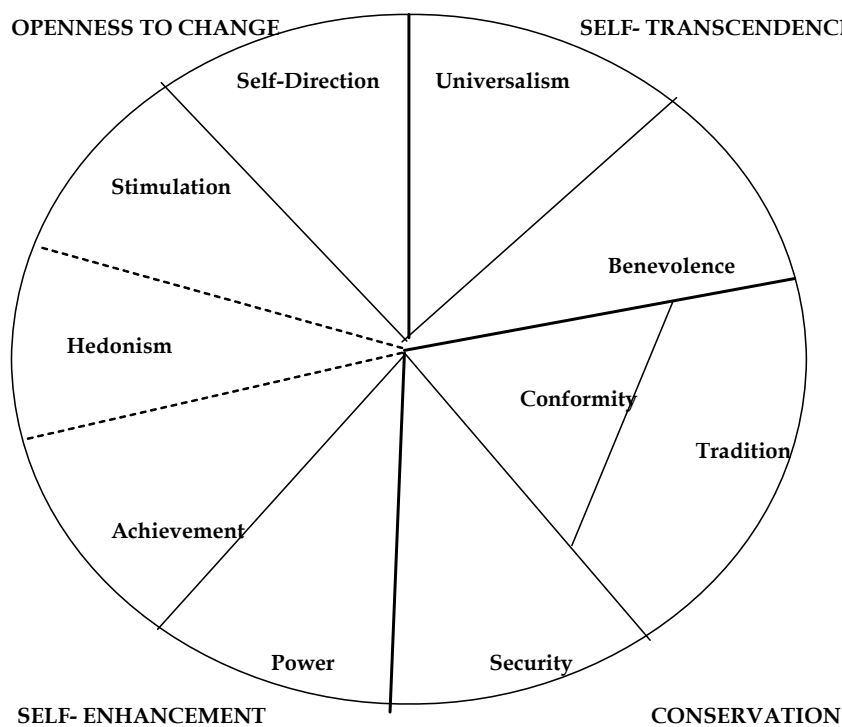
Em linhas gerais, os valores são crenças que um determinado modo específico de conduta ou estado último da existência é pessoal ou socialmente preferível, a um modo de conduta ou estado de existência alternativo (Rokeach 1973). Para lidar com a realidade, os indivíduos têm que reconhecer, pensar e planear respostas para necessidades sociais, interpessoais e biológicas em termos de objectivos. Através do desenvolvimento sócio-cognitivo, os indivíduos começam a representar estas

necessidades conscientemente como objectivos de vida ou valores e aprendem quais os termos culturais partilhados que permitem expressar estes objectivos ou valores (Schwartz, 1992). Os valores são comuns a todos os indivíduos e sociedades, se bem que determinados valores se assumem mais centrais do que outros, num sistema hierárquico de prioridades. Atendendo à dimensão social que o conceito de valores comporta, será possível uma inteligibilidade dos padrões de consumo e endividamento, não só a um nível individual, mas também a um nível grupal e societal.

Uma recente formulação do sistema de valores (Schwartz, 1992, 2003) sugere 10 valores organizados em quatro dimensões de ordem superior. Um sistema de valores pode ser representado numa estrutura circular (cf. Figura 1), definindo o padrão de relações esperado entre valores: valores adjacentes são compatíveis e valores opostos são antagónicos.

Figura 1

Modelo teórico das relações entre os 10 tipos motivacionais de valores



Fonte: Schwartz, 1992, 2003.

Os valores estão organizados em dois eixos. O primeiro eixo, *auto-transcendência vs. auto-valorização* é definido pela aceitação dos outros como iguais e preocupação com o seu bem-estar (universalismo e benevolência) em oposição à dominação dos outros e a procura do sucesso (poder e realização). O universalismo

manifesta-se pela compreensão, a contemplação, a tolerância, a protecção dos outros da natureza. A benevolência está relacionada com a preocupação com o bem-estar das pessoas com quem têm contactos pessoais frequentes. A realização define-se pelo sucesso pessoal através da demonstração de competência de acordo com as normas sociais. O poder apoia-se no estatuto social e prestígio, controlo ou domínio sobre as pessoas e recursos. Valores incluídos na auto-valorização, especialmente o poder, podem conduzir a uma atitude consumista, que encara a ostentação de bens materiais como uma forma de adquirir reconhecimento social e de definição de si próprio e dos outros. Estes valores implicam uma maior motivação para aproveitar as oportunidades financeiras (incluindo o investimento de risco) e pela aquisição de um leque alargado de produtos financeiros (por exemplo, vários cartões de crédito e mais de um tipo de investimento).

“Os cartões de crédito já vêm a rolar há muito tempo. Durante muito tempo íamos gastando e cumprindo sem problemas. O cartão de supermercado ia cumprindo sempre. Era tudo facilitado e como muitas vezes já estávamos a vinte e tal sem dinheiro, recorriamos ao cartão. Contávamos sempre com aquele ordenado que poderíamos tirar depois. Facilitava-nos a vida numa altura em que estávamos aflitos.” (Entrevista 58, DECO)

O segundo eixo *abertura à mudança vs. conservação* engloba valores que enfatizam a independência de pensamento e acção e mudança (auto-direcção e estimulação) em oposição a valores de preservação das práticas tradicionais, estabilidade e submissão (segurança, tradição e conformismo). O hedonismo, i.e., prazer e gratificação sensorial para o próprio, partilha elementos tanto de abertura como de desenvolvimento pessoal. A auto-direcção expressa-se através da independência de pensamento e escolhas. A estimulação encontra-se associada com a excitação intelectual, busca de novidade e desafios na vida. Podemos considerar que para os indivíduos em que a auto-direcção e estimulação se assumem como centrais na sua vida, o dinheiro e crédito são apenas formas de alcançar o prazer e novas experiências resultando na aquisição do crédito para produtos temporários (por exemplo, crédito para férias) e possivelmente numa ausência de preocupação relativa a aspectos financeiros. Apresentamos dois excertos que expressam um contraste em relação a este aspecto:

“Gasta-se até poder... é, é. Enquanto houver gasta-se, quando não houver não se gasta, ficamos em casa (...) eu gosto de viver... portanto, poupar não está nos meus horizontes.” (Entrevista 51, DECO)

“Até à data de hoje não sei o que é passar umas férias... O meu sonho era ir ao Algarve, não é? Mas não há dinheiro para ir ao Algarve, a gente não pensa nisso.”
(Entrevista 21, Empresa A)

A tradição está associada ao respeito, ao compromisso e a aceitação dos costumes e ideias veiculados por uma cultura tradicionalista ou religião. O conformismo implica a restrição das acções, tendência e impulsos passíveis de ofender ou prejudicar os outros e violar as expectativas ou normas sociais. Por último, a segurança envolve harmonia e estabilidade da sociedade, das relações e de si próprio (Schwartz, 1992; 2003).

A segurança pode ser alcançada através de comportamentos e produtos financeiros que garantam um futuro seguro e confortável e uma invulnerabilidade face à crise financeira. Por exemplo, as poupanças a longo prazo para os planos de educação e saúde, crédito para habitação, produtos para a reforma. Por esse motivo, investimentos de risco não seriam esperados. Observam-se referências frequentes à segurança nas entrevistas dos desempregados fabris, em que o emprego e a poupança constituem as suas fontes principais. Os indivíduos conseguem poupar devido a uma gestão muito controlada do orçamento familiar, sacrificando os momentos de lazer e aproveitando as oportunidades que surgem para auferir rendimentos em trabalhos complementares. Apresentam-se excertos de algumas entrevistas que demonstram esta preocupação com a segurança, poupança e resistência ao crédito:

“Eu tenho muito medo do dia de amanhã. O que já vivemos nós sabemos, mas o que está para vir nunca ninguém sabe..., e sempre gostei de... se tenho dois, vou gastar só um..., porque pode vir uma doença, pode vir uma fatalidade como o desemprego, que é o prato do dia hoje, e se houver uns tostõezitos para tapar um buraquinho que haja... é bom.” (Entrevista 27, Empresa B)

“Crédito só para a casa, mais nada! Isso faz-me muita confusão, tenho muito medo.” (Entrevista 12, Empresa A)

“Não ter um emprego, para mim, é muito mau, é muito mau, eu tenho pena de não ter um emprego porque é uma segurança.” (Entrevista 12, Empresa A)

“Eu já pus a minha casa à venda, para ver se me vejo livre das dívidas. E eu preferia ir para uma casita, pagar uma renda de 30 ou 20 contos... Só preciso de um quarto e de uma casa de banho, mais nada. Um anexo porque, como sou só eu e o meu marido, eu já me remediava assim.” (Entrevista 2, Empresa A)

A prioridade atribuída à tradição e conformismo pode levar a comportamentos financeiros responsáveis tais como pagar todas as contas a tempo ou pagar os cartões de crédito por inteiro.

“A gente pode não ter grandes coisas mas não ficar a dever nada a ninguém é o primeiro passo. A gente se ficasse a dever a casa ao banco, a gente ficava doente da cabeça. [...] Prefiro pensar numa coisa de cada vez e chegar ao fim e saber que vou pagar.” (Entrevista 25, Empresa A)

“O cumprir, principalmente a palavra vale mais do que...” (Entrevista 14, Empresa A)

“Nunca [tive uma prestação em atraso], graças a Deus. (...) Os meus dinheiros primeiros que viessem tinham que ser para a prestação, para a água e para a luz, sempre. Depois ia-me aviar, aviava-me por mês e era assim que eu conseguia fazer.” (Entrevista 39, Empresa B)

Podemos concluir que as diferenças observadas nas atitudes face ao consumo, poupança e crédito constituem um reflexo de diferentes valores que se assumem prioritários nos indivíduos, nomeadamente, realização, poder, segurança e conformismo.

1.3 A intensidade variável das estratégias de enfrentamento

Como seria de esperar, as respostas às crises financeiras derivadas do desemprego que foram desencadeadas por cada grupo de inquiridos não são totalmente sobreponíveis. Existem pontos de contacto, particularmente no que se refere às contenções de despesa e à mobilização espontânea do apoio familiar, mas também muitas divergências, nomeadamente quanto à contratação de novos créditos e ao recurso ao apoio institucional.

Os Quadros 9 e 10 resumem as diversas estratégias de enfrentamento desencadeadas pelos dois grupos estudados, nas já conhecidas vertentes de auto-mobilização, mobilização solidária e mobilização institucional.

As estratégias de auto-mobilização são mais numerosas e heterogéneas (mesmo contraditórias) no caso dos sobreendividados e mais limitadas e homogéneas no dos desempregados. Esta constatação está em linha com a maior diversidade de perfis sócio-demográficos e de consumo observados no primeiro grupo (sobreendividados) relativamente ao segundo (desempregados).

Quanto à mobilização das redes sociais, ela é bastante mais intensa e abrangente no grupo dos desempregados fabris, quando comparada com o grupo dos sobreendividados. Neste grupo, a espontaneidade e rapidez de intervenção são também menores face ao grupo dos desempregados fabris.

Finalmente, a mobilização institucional não constitui uma alternativa para os desempregados, no que diz respeito à resolução das dificuldades financeiras (não é neste contexto que deve ser entendido o benefício do subsídio de desemprego), mas apresenta-se como uma opção fundamental para os sobreendividados. Mas também só o é neste caso, na medida em que as restantes modalidades de apoio (pessoal e familiar) se mostrem insuficientes e/ou disfuncionais. Isto significa que certamente haverá outros casos de sobreendividamento, para além dos recolhidos na DECO, que correspondam as pessoas com perfis de consumo e endividamento bastante semelhantes aos aqui retratados, mas que continuam a cumprir as suas obrigações, uma vez que dispõem dos mesmos factores de amortecimento detectado no grupo dos desempregados fabris: meios financeiros próprios (aforro) e apoio de terceiros (redes informais de solidariedade). Daí que, mais do que um conceito *objectivo* de sobreendividamento – insuficiência dos rendimentos próprios face às despesas –, o que verdadeiramente estará em causa na generalidade das situações será um conceito *subjectivo* – a incapacidade de suprir a insuficiência objectiva de meios com apoios financeiros prestados por familiares e/ou amigos (capacidade de mobilização das redes sociais).

Quadro 9

Estratégias de enfrentamento adoptadas pelos *desempregados fabris*

	Auto-mobilização	Mobilização solidária	Mobilização institucional
Estratégias de enfrentamento	<ul style="list-style-type: none"> • Redução drástica das despesas em lazer, vestuário e calçado • Redução menor das despesas alimentares • Maior selectividade nos locais e tempos de consumo • Forte mobilização de poupanças • Realização de trabalhos informais e horas extraordinárias • Afectação do subsídio de desemprego ao pagamento de créditos e alimentação • Reforço da agricultura para autoconsumo (Empresa B) 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte mobilização espontânea das redes de apoio, sobretudo familiares (oferta de bens alimentares, refeições e vestuário) • Solicitação de apoio monetário só em casos limite e uma vez esgotadas as formas de auto-mobilização • Relutância no pedido de apoio monetário dada a exiguidade de rendimentos dos prestadores • Forte valorização do apoio recebido (material e moral) 	<ul style="list-style-type: none"> • Não solicitação de apoio junto de entidades públicas, privadas ou outras, mesmo em caso de incumprimento e sobreendividamento • Eventual comunicação à instituição financeira da perda de emprego • Procura de ajuda médica em casos de depressão (médico de família)

Quadro 10

Estratégias de enfrentamento adoptadas pelos sobreendividados da DECO

	Auto-mobilização	Mobilização solidária	Mobilização institucional
Estratégias de enfrentamento	<ul style="list-style-type: none"> • Redução das despesas de lazer • Redução menor nas despesas alimentares e de educação • Manutenção das despesas dos filhos • Procura de emprego com mesmo nível salarial • Pouca apetência pela procura de ocupações informais ('biscates') • Fraca mobilização de poupanças • Prioridade dada ao crédito à habitação • Rotatividade no pagamento de dívidas de crédito e outras • Recurso a novos créditos para pagamento de dívidas de crédito e outras • Cancelamento de cartões de crédito e de seguros 	<ul style="list-style-type: none"> • Fraca activação das redes informais de solidariedade pelos sobreendividados • Alguma mobilização espontânea das redes familiares (alimentos, vestuário e, em menor escala, dinheiro) • Desvalorização dos apoios recebidos em espécie por contraposição à forte carga simbólica atribuída ao apoio monetário 	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitação de apoio junto de entidades públicas (segurança social, tribunais) • Recurso ocasional à renegociação directa das dívidas com as instituições financeiras • Mobilização da ajuda de instituições de apoio social (associações de consumidores, igreja, ONG, IPSS) • Recurso à DECO, quase sempre na fase de descontrolo financeiro total • Procura de ajuda médica em casos de depressão (psiquiatra)

A partir da leitura dos dois quadros sobre as estratégias de enfrentamento prosseguidas pelos entrevistados, é possível avaliar a importância relativa que assume cada uma das três vertentes estratégicas em cada grupo de inquiridos. O Quadro 11 dá conta da intensidade de mobilização registada em cada modalidade por grupo de entrevistados.²⁰ Essa *intensidade* varia entre *fraca*, *média* e *forte*. Assim, o grupo dos desempregados caracterizar-se por uma forte mobilização pessoal e das redes familiares e por uma fraca mobilização do apoio das instituições, enquanto os sobreendividados apresentam uma mobilização pessoal média, uma mobilização solidária tendencialmente fraca e uma mobilização do apoio institucional relativamente forte, de modo especial do apoio prestado pela DECO, bem como de algum apoio concedido pelos credores e pelas instituições de segurança social.

Quadro 11
Intensidade das estratégias de enfrentamento

	Auto mobilização	Mobilização solidária	Mobilização institucional
Desempregados	forte	forte	fraca
Sobreendividados	média	fraca/média	forte

2. O impacto do desemprego na sustentabilidade financeira dos inquiridos: o ‘triângulo de risco do sobreendividamento’

Como se assinalou no final da primeira parte deste relatório, diversos estudos internacionais apontam o desemprego como a principal ou uma das principais determinantes do sobreendividamento ou falência das famílias. Em Portugal, esse é também o motivo dominante encontrado junto dos indivíduos que recorreram ao apoio da DECO, como resultou da análise do Questionário OEC-DECO. Pode, pois, dizer-se que os dados corroboram a hipótese inicial de que o desemprego ou a precarização

²⁰ Esta construção teórica resulta da adaptação de uma tipologia frequentemente utilizada a propósito das modalidades da regulação pública da actividade económica, a qual tem por base a intensidade da regulação do Estado sobre o mercado (cf. Moreira, 1997). Poder-se-á dizer que cada um dos grupos de inquiridos adopta ‘medidas regulatórias’ de intensidade variável para superar as suas crises financeiras. Naturalmente que o conceito de regulação subjacente a esta ideia é bastante amplo, extravasando uma perspectiva meramente legalista e formal. A propósito do conceito de regulação, cf. Black, 2002.

das condições laborais é susceptível de gerar sobreendividamento dos consumidores também no país.

No entanto, a informação qualitativa obtida através do conjunto das entrevistas realizadas revelou igualmente que a relação entre perda de emprego e surgimento de casos de sobreendividamento é mais complexa e menos linear do que a afirmação anterior deixa antever.

A análise comparativa dos estudos empíricos mostra que existe uma sustentabilidade financeira diferente dos indivíduos face ao desemprego ou à precarização do emprego.

A generalidade dos desempregados inquiridos revelou uma enorme capacidade de adaptação aos constrangimentos financeiros derivados da perda de emprego. Essa postura 'camaleónica' permitiu-lhes manter a sua solvabilidade financeira, embora, por vezes, a alto preço (a expensas da saúde pessoal, por exemplo). Os padrões de consumo pouco elaborados, os hábitos de poupança regulares, o nível de endividamento relativamente circunscrito, a presença de redes sociais activas, uma atitude dominante de aversão ao risco (predomínio do valor segurança) e o acesso rápido ao benefício do subsídio de desemprego são factores que, conjugados, permitiram, de forma decisiva, amortecer os impactos negativos derivados da perda ou diminuição dos rendimentos de trabalho. Nessa medida, estes inquiridos apresentam uma *menor vulnerabilidade financeira* face ao desemprego, relativamente aos inquiridos sobreendividados.

Na maioria dos casos, os sobreendividados dispõem de rendimentos médios líquidos superiores aos dos desempregados inquiridos, encontrando-se, no entanto, em situações de *maior vulnerabilidade financeira* face aos primeiros. Esta vulnerabilidade é revelada, em larga medida, pelos níveis de incumprimento que são indiscutivelmente maiores entre os sobreendividados.

O impacto do desemprego, apesar de identificado pelos inquiridos sobreendividados como um factor directo e proeminente do colapso financeiro, deve ser compreendido num contexto mais vasto. Neste sentido, verifica-se que o efeito negativo do desemprego é frequentemente agravado, por um lado, por uma deficiente gestão do orçamento familiar e pelo recurso acentuado ao crédito verificados *a priori* (multiendividamento); por outro lado, pelas escassas e morosas compensações salariais (nomeadamente, o subsídio de desemprego e o rendimento social de inserção) e oportunidades de reingresso no mercado de trabalho, registadas *a posteriori*. A perda de emprego torna, por isso, o grupo dos sobreendividados comparativamente mais vulnerável ao risco de sobreendividamento.

Mas não são apenas os perfis de consumo mais intensos e diversificados, e o multiendividamento observado nos inquiridos da DECO que explicam a sua maior propensão para as dificuldades financeiras. A capacidade de accionar mecanismos de auto-equilíbrio (redução dos consumos, mobilização de aforro) e a presença de redes informais de solidariedade fortes e actuantes são factores que permitiram aos desempregados fabris manter as finanças familiares relativamente controladas. Por sua vez, a debilidade e/ou a ausência destes amortecedores sócio-económicos marcam negativamente a situação dos sobreendividados.

Neste contexto, o factor geracional e a componente geográfica são também determinantes activas da maior exposição aos percalços financeiros detectada no grupo dos sobreendividados. Assim, um dos sobreendividados inquiridos (Entrevista 58), cujo nível sócio-económico apresentava algumas semelhanças com os inquiridos das empresas fabris, designadamente uma faixa etária mais elevada, baixo nível de habilitações literárias e pouca qualificação profissional, não conseguia mobilizar as suas redes de apoio que no caso eram constituídas pelo filho, também ele a viver em pleno meio urbano, casado e com filhos, e onerado pelas próprias dívidas de crédito. A lógica de que os pais servem de suporte financeiro dos filhos em dificuldades aparece aqui invertida, mas sem qualquer sucesso, pois o descendente não conseguia funcionar como rede de apoio. Há, pois, uma leitura sobre a componente geracional que sobressai desta investigação e que é a de que o apoio financeiro tende a funcionar segundo uma lógica *top-down*, isto é, a partir dos ascendentes (pais ou sogros), mais idosos e por isso tendencialmente menos integrados nas modernas lógicas de consumo e de financiamento (pouco ou nenhum crédito utilizado), a residir quase sempre fora dos grandes centros urbanos e longe da pressão social destes em torno da aquisição de bens e serviços, e funcionando numa escala valorativa que, ao privilegiar os valores da segurança e da tradição, dá um relevo extremo à poupança e ao consumo regrado. Excepcionalmente o apoio financeiro faz-se dentro da mesma geração, embora aqui o risco, visível sobretudo dentro dos grupos de desempregados fabris, é o de esse apoio se tornar impraticável pela comunhão das mesmas dificuldades. É que é comum existirem membros da mesma família (irmãos, primos) a trabalharem na mesma empresa, o que faz com que o encerramento desta os coloque a todos na mesma situação de contingência e inviabilize a entreatajuda, além de forçar uma repartição do próprio apoio dos ascendentes. Quanto ao apoio *bottom-up*, ou seja, o que parte dos descendentes (filhos, sobrinhos), embora quase sempre estejamos a falar de indivíduos já com autonomia financeira, muitos deles a residir em pleno meio urbano, observam-se aqui diferentes lógicas: uma disponibilidade emocional para prestar apoio de qualquer tipo – visível na generalidade dos inquiridos

da Empresa B – e que quase sempre se deve ao facto de os progenitores não quererem ou não necessitarem de apoio material (existência das poupanças pessoais e de estratégias de contenção do consumo); um apoio estritamente emocional (ou por vezes combinado com um apoio em géneros), na medida em que os compromissos pessoais dos descendentes os impedem de prestar outro tipo de auxílio (exemplos detectados em todos os estudos empíricos); uma ausência absoluta de qualquer tipo de apoio, quase sempre por os progenitores ocultarem a gravidade da situação aos filhos, independentemente de estes terem ou não meios para os auxiliar (situação detectada num ou noutro caso dos sobreendividados da DECO).

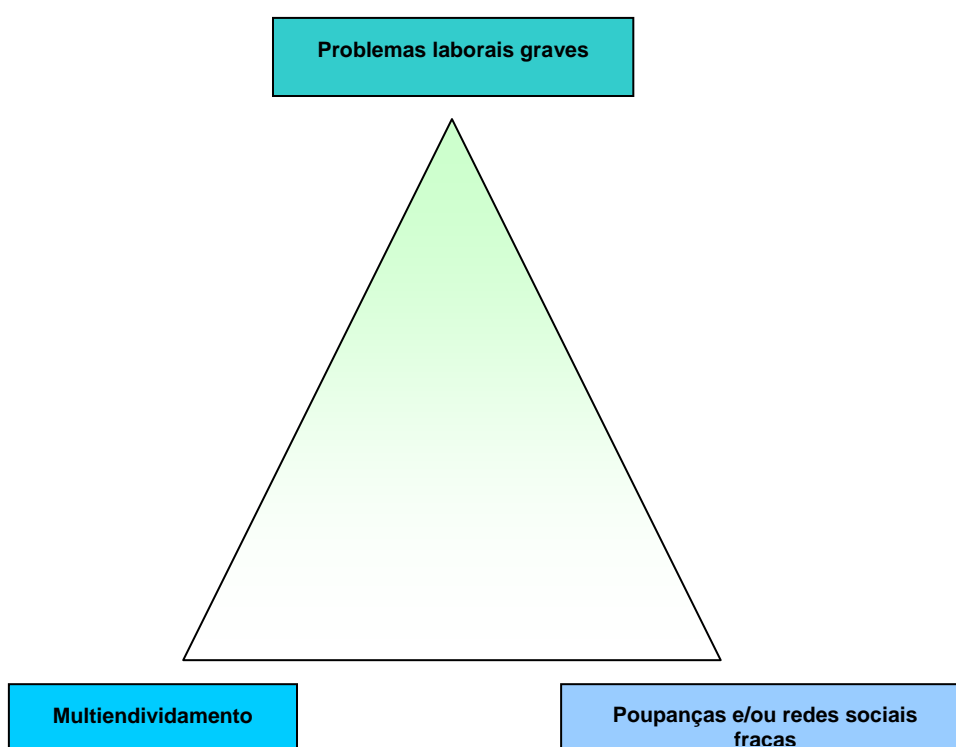
Daqui pode supor-se que o desaparecimento, no futuro, deste assistencialismo familiar assente numa cultura de privação ou contenção, à medida que as pessoas vão ‘urbanizando’ os seus estilos de vida, os seus perfis de consumo e a sua relação com o dinheiro e o crédito, conduzirá a um agravamento das redes sociais de suporte, as mesmas que, por enquanto, servem para mitigar os impactos negativos produzidos pelas quebras de rendimento de algumas famílias, como as que são afectadas por situações de desemprego.

Pode dizer-se que, actualmente, é a existência, entre nós, de uma sociedade-providência forte e actuante que permite conter o aparecimento de maiores problemas sociais ligados à questão do endividamento dos consumidores. O ónus sobre o cumprimento das dívidas dos indivíduos impede, em boa medida, sobre a sua família alargada. E embora algumas instituições financeiras se mostrem sensíveis à limitação da responsabilidade a quem efectivamente a tem, em termos jurídicos, ao dispor-se a renegociar com os sobreendividados, através da intervenção mediadora da DECO, não pode deixar de notar-se a omissão do Estado em toda esta problemática. A sua intervenção resume-se quase sempre à concessão do benefício do subsídio de desemprego, que não é mais do que uma prestação para a qual os beneficiários contribuíram numa lógica securitária, e excepcionalmente à concessão do subsídio social de inserção ou outros apoios esporádicos (por exemplo, o SASE através da escola). Não é objectivo desta investigação tratar das políticas sociais ligadas ao emprego, uma vez que o enfoque é o sobreendividamento e não a questão do emprego. E é precisamente quando se observa a realidade pelo lado da problemática do desemprego que se percebe como, em Portugal, o que existe é uma sociedade-providência actuante que serve para colmatar as falhas de um Estado-Providência que neste, como noutros domínios, se revela fraco (cf. Santos, Hespanha e Reis, 1992; Santos, 1993; 1994). O que deixa no ar a questão de saber até onde é lícito onerar essa sociedade-providência, ou dito de outro modo, até onde vai a desoneração dos poderes públicos (omissão institucional e regulatória). Essa, no entanto, será uma

questão suscitada por esta investigação que se pretende explorar em futuros trabalhos.

Em suma, pode dizer-se que o desemprego (e/ou a deterioração das condições de trabalho) é susceptível de originar o aparecimento de situações de desemprego. No entanto, isso só se verifica realmente na medida em que estejam reunidas determinadas condições que, em conjunto, formam aquilo que se pode designar por *triângulo de risco do sobreendividamento* (Figura 2).

Figura 2
Triângulo de risco do sobreendividamento



Num dos vértices do triângulo consta a referência a *problemas laborais graves*, o que significa que a ocorrência do desemprego pode não ser, em si mesma, suficiente. Normalmente é necessário verificar-se uma ou várias das seguintes situações: longa duração da situação de desemprego, impossibilidade de beneficiar do subsídio de desemprego, desemprego de outro membro do agregado, divergência acentuada entre os rendimentos antes auferidos (e com base no qual se planearam as despesas) e o subsídio de desemprego; obtenção de um novo emprego mais mal remunerado; perda de importantes complementos remuneratórios regulares (subsídios e prémios, remuneração de trabalho suplementar). Por vezes, não é sequer necessária a perda

do emprego para que um indivíduo entre em dificuldades. Basta que as suas condições laborais se alterem de forma particularmente gravosa.

Num outro vértice encontra-se o *multiendividamento*, isto é, a existência de múltiplos compromissos financeiros. Um consumidor com vários créditos encontra-se, à partida, mais vulnerável a uma perda de rendimento ou a um agravamento inesperados de despesas (em saúde, por exemplo), uma vez que está obrigado a fazer uma gestão mais complexa (mais créditos, mais credores, diferentes montantes, diferentes prazos e taxas de juro). Um indivíduo quem tenha apenas um crédito, mesmo que se encontre em dificuldades, possuirá, em regra, mais espaço negocial, pois terá apenas que se confrontar com um único credor. Simultaneamente, terá maior facilidade em canalizar os seus esforços financeiros para satisfazer uma só dívida.

No terceiro vértice do triângulo estará a componente mais dinâmica de todo o processo: a *fragilidade das poupanças pessoais e das redes sociais*. O que os estudos empíricos revelaram foi que é sobretudo nesta dimensão que se joga a questão da sustentabilidade financeira dos indivíduos perante a deterioração das condições de trabalho. Aqueles que vivem situações profissionais graves e que estão multiendividados podem, todavia, conseguir manter a regularidade dos pagamentos às instituições de crédito se puderem contar com algum aforro e a ajuda financeira ou material de familiares e amigos. Os inquiridos da DECO exibiam, em termos gerais, fracas redes de apoio e poupanças reduzidas ou nulas. Como se referiu noutro momento, é de supor que existam indivíduos em condições objectivas de sobreendividamento que não sejam incumpridores, graças à mobilização solidária. É ainda lícito calcular que só virão ao sistema (no caso, aos gabinetes da DECO), aqueles sobreendividados que não podem contar com o apoio da família alargada e das relações de amizade.

3. Síntese conclusiva

- Diversos estudos e estatísticas internacionais produzidos em países onde o crédito aos consumidores está hoje democratizado, têm revelado que o desemprego constitui a principal ou uma das principais causas de ocorrência de situações de sobreendividamento. Se num contexto económico favorável, o sobreendividamento pode emergir, na medida em que se alterem as condições de base em que o crédito é contratado (por exemplo, perda de emprego, divórcio, morte, acidente ou doença de membro do agregado familiar), em contexto de recessão económica, tende a agravar-se. Em Portugal, o crédito vulgarizou-se a partir da última década, tornando devedores diferentes classes ou estratos sociais. Essa expansão ocorreu num cenário de crescimento económico e de baixa taxa de desemprego. Contudo, nos últimos anos, o ciclo económico inverteu-se e o desemprego começou a aumentar. Embora a um ritmo menor do que anteriormente, a taxa de endividamento das famílias continuou a crescer. A constatação desta realidade veio suscitar a pertinência de um estudo que permitisse perceber em que medida o aumento do desemprego em Portugal tornava mais visível a existência de casos de sobreendividamento associados à contratação de crédito ao consumo e à habitação. E se tal não sucedesse, significaria que poderia existir na sociedade portuguesa um conjunto de factores que amorteceriam esse impacto. Foram estas as hipóteses de trabalho que orientaram este estudo.
- Para testar as hipóteses de investigação, realizou-se um estudo empírico com base em duas amostras. Uma das amostras compreendia indivíduos desempregados que, no momento em que perderam o emprego, possuíam uma ou mais dívidas de crédito. O objectivo era o de obter informação que permitisse perceber em que medida a perda de emprego, e consequente diminuição do rendimento, conduzira ou não a uma situação de sobreendividamento. A outra amostra incidiu sobre consumidores sobreendividados que solicitaram o apoio da DECO tendo em vista a renegociação das dívidas com os credores. O objectivo, neste segundo estudo, era o de perceber se, na origem da insolvência daqueles indivíduos, estaria uma situação de desemprego actual ou anterior, de um membro do agregado familiar, ou uma deterioração das condições laborais.

- A análise dos padrões de consumo, dos níveis de endividamento e das estratégias utilizadas para enfrentar as dificuldades financeiras revelou diferenças assinaláveis entre as duas amostras, que reflectiam outras tantas diferenças quanto à vulnerabilidade financeira em caso de desemprego.

A maior sustentabilidade financeira perante o desemprego detectada entre os desempregados fabris fica a dever-se, em grande medida, à conjugação de dois factores: uma *forte capacidade de mobilização individual* expressa pelo recurso a poupanças acumuladas e a actividades profissionais de substituição, bem como a uma forte restrição do consumo e a uma gestão ainda mais controlada do orçamento familiar; uma *forte mobilização das redes informais de solidariedade*, que funcionam sobretudo de forma espontânea, através da dádiva de géneros alimentares e ocasionalmente de apoio monetário.

Por sua vez, os sobreendividados do estudo revelaram uma maior vulnerabilidade face à perda do emprego e/ou deterioração das condições de trabalho que é explicada, em boa medida, por uma *fraca ou média mobilização de recursos próprios*, à qual se associam poupanças escassas e uma maior dificuldade em simplificar os padrões de consumo de modo a permitir a redução de despesas. Entre os entrevistados da DECO, verificou-se ainda uma *fraca capacidade de activação das redes informais de solidariedade*, a qual tende a fragilizá-los, sobretudo, em períodos de inactividade laboral.

- Estas duas leituras não podem ser autonomizadas do contexto económico, cultural e psicossocial em que estes indivíduos se inserem, sob pena de produzirem uma interpretação enviesada destas duas populações da sociedade portuguesa. A relativa homogeneidade nas atitudes e perfis de consumo e endividamento detectada nos desempregados fabris inquiridos pode ser explicada pelo contexto geográfico semi-urbano ou rural e por um sistema de valores psicossociais associado ao ‘conservadorismo’ (segurança, tradição e conformismo). Por esta semelhança ser inicialmente previsível, procurou-se incluir na investigação outros grupos profissionais com perfis sócio-económicos distintos deste, de modo a diversificar o leque de desempregados e conseguir assim uma maior representatividade deste grupo. As contingências anteriormente referidas impediram-nos de concretizar este objectivo, impondo-nos, assim, uma interpretação cautelosa da informação.

A heterogeneidade sócio-cultural e económica detectada no grupo de sobreendividados estará mais de acordo com a disseminação deste fenómeno, numa sociedade em que o crédito é hoje acessível à generalidade dos estratos sociais. Essa diversidade não impediu que fossem detectadas algumas uniformidades, designadamente ao nível da envolvente espacial (ambiente marcadamente urbano), da maior complexidade dos hábitos de consumo e de utilização do crédito, e da fragilidade das redes informais de solidariedade.

- O 'triângulo de risco de sobreendividamento' constitui a representação gráfica da reflexão realizada tendo por base o trabalho empírico. Num dos vértices encontra-se o multiendividamento, noutra, uma perturbação grave da situação laboral, designadamente o desemprego, e no terceiro, a fragilidade das poupanças e das redes sociais. É da combinação destes três factores que poderá emergir uma situação de sobreendividamento. E é nestes termos que se afigura poder existir uma 'relação perigosa' entre desemprego e sobreendividamento. A percepção deste risco deverá ser partilhada por todos – famílias, mercado e regulador público – pois só assim será possível preveni-lo e lidar com ele de forma consciente e profícua.

BIBLIOGRAFIA

Alferes, Valentim Rodrigues (1997), *Investigação científica em psicologia: Teoria & prática*. Coimbra: Almedina.

Banco de Portugal (1994), *Relatório do Conselho de Administração do Banco de Portugal*. Lisboa: Banco de Portugal.

Banco de Portugal (2001), *Relatório Anual*. Lisboa: Banco de Portugal.

Banco de Portugal (2004), *Relatório Anual*. Disponível em:
<http://www.bportugal.pt/root/euro/emudocs/bce/rel_anual/ar04_p.pdf>.

Baudrillard, Jean (1995), *A Sociedade de Consumo*. Lisboa: Edições 70.

Beck, Ulrich (1992), *Risk Society: Towards a New Modernity*. Londres: Sage Publications.

Black, Julia (2002), *Critical reflections on regulation*. Londres: LSE/CARR.

Bourdieu, Pierre (1979), *La Distinction. Critique Sociale du Jugement*. Paris: Minuit.

Cachinho, Herculano (1999), *O Comércio Retalhista na "pós-modernidade"*. Lisboa: Universidade Clássica de Lisboa.

Calder, Lendol (1999), *Financing the American Dream: a Cultural History of Consumer Credit*. Princetown: Princetown University Press.

Campbell, Donald; Stanley, Julian (1966), *Experimental e quasi-experimental designs for research*. Chicago: Rand McNally.

Cook, Thomas; Campbell, Donald (1979), *Quasi-experimentation: Design and analysis issues for fields settings*. Boston: Houghton Mifflin.

Cross, Gary (2000), *An All-Consuming Century. Why Commercialism Won in Modern America*. New York: Columbia University Press.

Damásio, António (1994), *O erro de Descartes: Emoção, razão e cérebro humano*. Mem-Martins: Publicações Europa-América [10^a ed.].

Department of Trade and Industry (2002), "Task force on tackling overindebtedness", DTI second report. Disponível em:
<<http://www.dti.gov.uk/ccp/topics1/pdf1/2ndreport.pdf?nourl=www.dti.gov.uk/publications/pdflink/&pubpdfload=03%2F742>>.

Dittmar, Helga (1992), *The social psychology of material possessions : To have is to be*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.

Douglas, Mary; Isherwood, Baron (1996), *The world of goods : Towards an anthropology of consumption*. London: Routledge.

Duesenberry, James (1967), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge: Harvard University Press.

Estanque, Elísio (1993), "Classe, status e lazer", *Oficina do CES*, 37.

Ford, Janet (1999), "Unsustainable Home Ownership Overindebtedness: The Experience in Britain and its Relevance to other European Countries". Intervenção no Colóquio Internacional sobre *O Endividamento dos Consumidores*, Coimbra, 21 e 22 de Maio de 1999.

Frade, Catarina (2004), "Overindebtedness and unemployment: the fable of the ant and the grasshopper", in ASB (org.), *Overindebtedness as a Barrier to Labour Market Access in Europe. Challenges and Ways Forward*. Salzburg: ASB Schuldnerberatungen GmbH.

Frade, Catarina (2005), "Mediação do sobreendividamento: Uma solução célere e de proximidade", *Themis*, 11, 201-213.

Frade, Catarina; Lopes, Cláudia (2005), "The socio-economic determinants of Consumers' Financial Capability". Comunicação apresentada no *Consumer Financial Capability Workshop*, Bruxelas, 8 de Novembro de 2005.

Gelpi, Rosa-Maria e Julien-Labruyère, François (2000), *História do Crédito ao Consumo- Doutrinas e Práticas*. Cascais: Principia.

Groves, Robert et al. (2004), *Survey methodology*. New Jersey: John Wiley.

Hespanha, Pedro et al. (2005), *Enfrentar a vulnerabilidade social. A família e as políticas em passo certo?*. Coimbra: CES-FEUC (Relatório de investigação).

Hespanha, Pedro; Alves, Ana Isabel (1995), "A construção da habitação em meio rural: Um domínio da Sociedade-Providência", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 42, 125-153.

Kösters, Wim et al. (2004), *An economic analysis of the EU Commission's proposal for a new Consumer Credit Directive: Offering consumers more protection or restricting their options?*. Essen: RWI.

L' Observatoire du Crédit et de l' Endettment. Disponível em: <www.observatoire-credit.be>.

Lea, Stephen et al (1995), "Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use", *Jornal of Economic Psychology*, 16, 681-701.

Magalhães, Sara (2004), *Disposições de Sobreendividamento*. Lisboa: ISCTE (Tese de Licenciatura).

Marktest (2004), *Basef Banca*. Disponível em:

<http://www.marktest.pt/produtos_servicos/Basef/default.asp?strUrl=./info/conteudos/Banca/metodologia.asp>.

Marques, Maria Manuel Leitão *et al.* (org.) (2000), *O endividamento dos consumidores*. Coimbra: Livraria Almedina.

Marques, Maria Manuel; Frade, Catarina (2001), “O endividamento dos consumidores: questões principais”, *Notas Económicas*, 14 (Supl.).

Marques, Maria Manuel; Frade, Catarina (2003), “Uma sociedade aberta ao crédito”, *Subjndice*, 24, 27-34.

Marques, Maria Manuel; Frade, Catarina (2004), “Regular o sobreendividamento”, *in* Ministério da Justiça/GPLP (org.), *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas*. Coimbra: Coimbra Editora, 79-98.

Maslow, Abraham (1968), *Toward a psychology of being*. New York: Van Nostrand Reinhold Company.

Maslow, Abraham (1973), *The farther reaches of human nature*. Harmondsworth: Penguin.

Maslow, Abraham (1982), *Toward a psychology of being*. New York: Van Nostrand Reinhold [2nd ed.].

Moreira, Vital (1997), *Auto-regulação profissional e administração pública*. Coimbra : Almedina.

Observatório do Endividamento dos Consumidores (2002), *Relatório de actividades de 2002*. Coimbra: OEC.

Peretti-Watel, Patrick (2001), *La société du risqué*. Paris: La Découverte.

Pinheiro, Maximiano *et al.* (1997), *Séries Longas para a Economia Portuguesa*. Vol. I. Consultada a versão revista em 2 de Novembro de 2005, disponível em: <<http://www.bportugal.pt/publish/serlong/pdfs/serlong.pdf>>.

Piselli, Fortunata (1995), “A sociedade-providência na esfera económica”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 42, 105-123.

Portugal, Sílvia (1995), “As mãos que embalam o berço: Um estudo sobre redes informais de apoio à maternidade”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 42, 155-178.

Rochefort, Robert (2001), *La société des consommateurs*. Paris: Odile Jacob.

Rokeach, Milton (1973), *The nature of human values*. New York: Free Press.

Santos, Boaventura de Sousa *et al.* (1992), "O Estado e a Sociedade Civil: A criação de actores sociais num período de reconstituição do Estado", *Oficina do CES*, 33.

Santos, Boaventura de Sousa (1993), "O estado, as relações salariais e o bem-estar social na semiperiferia: o caso português", *in* Boaventura de Sousa Santos (org.), *Portugal: Um retrato singular*. Porto: Afrontamento, 15-56.

Santos, Boaventura de Sousa (1996), *Pela Mão de Alice: O social e o político na pós-modernidade*. Porto: Edições Afrontamento [5ª ed.].

Santos, Norberto (2001), *A sociedade de consumo e os espaços vividos pelas famílias – a dualidade dos espaços, a turbulência dos processos e a identidade social*. Coimbra: Edições Colibri.

Schwartz, Shalom (1992), "Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries", *in* Mark Zanna (org.), *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press, 25, 1-65.

Schwartz, Shalom (2003), *A proposal for measuring value orientations across nations*. Disponível em: <<http://www.europeansocialsurvey.org>>.

Visa U.S.A. Inc. (1996), "Consumer Bankruptcy: Causes and Implications", Consumer Bankruptcy Reports. Disponível em: <<http://govinfo.library.unt.edu/nbrcreport/g2a.pdf>>.

Wilhelmsson, Thomas (2003), "The Paradox of the Risk Society and the Fragmentation of Consumer Law". Comunicação apresentada na 9ª Conferência Internacional de Direito do Consumo, Atenas, 9 a 11 de Abril de 2003.