

Escola Profissional de Agentes de Serviço e Apoio Social

Curso de Animador Social/Assistente Familiar

Área Científica - ECONOMIA

*** TEXTO DE APOIO ***

Módulo 7: FAMÍLIAS E POUPANÇA

1. Conceito e motivações da poupança
2. Propensão à poupança
3. Factores que influenciam a poupança
4. Noções breves de cálculo financeiro
5. A escolha entre tempo de trabalho e tempo de lazer

Índice

1. A escolha entre consumir e poupar

1.1. Conceito e motivações da poupança

1.2. Propensão à poupança

1.3. Factores que influenciam a poupança

Rendimento disponível

Taxa de juro

Ciclo de vida da família

Grau de instrução

Factores de ordem cultural e outros

1.4. Noções breves de cálculo financeiro:

Capital, juro, credor e devedor

Percentagens e permilagens

Taxas de juro

Regimes de capitalização

Operações de capitalização em regime de juros simples

Operações de capitalização em regime de juros compostos

Operações com juro antecipado

Operações de actualização

2. A escolha entre tempo de trabalho e tempo de lazer

2.1. Importância do consumo de tempos livres

2.2. O salário elevado como incentivo ao lazer

1. A ESCOLHA ENTRE CONSUMIR E POUPAR

A afectação de recursos (do rendimento disponível) que uma família faz permite-lhe, não apenas escolher quais os bens e serviços que vão ser objecto dos seus actos de consumo e dosear as quantidades consumidas desses bens e serviços, mas também proceder a uma outra escolha básica: entre consumir e poupar. A poupança é, portanto, uma das alternativas possíveis de aplicação do rendimento disponível. Por isso mesmo, o fenómeno da poupança faz parte integrante do comportamento do indivíduo ou da família enquanto agente económico.

1.1. CONCEITO E MOTIVAÇÕES DA POUPANÇA

Podemos definir a poupança (ou aforro) como sendo a abstenção de algum consumo presente, com vista a um maior e/ou melhor consumo num momento futuro. Trata-se, como se sabe, de uma parcela do rendimento disponível que é posta de parte, isto é, que não é gasta em consumo no momento presente, mas que poderá sê-lo no futuro. Ou ainda, mais sucintamente, poupança é todo o rendimento que não é aplicado em consumo no curto prazo. Designando o rendimento disponível por Y_d e o consumo por C , a poupança S é calculada fazendo simplesmente:

$$S = Y_d - C$$

Os motivos que levam um indivíduo ou uma família a poupar¹ são vários e todos eles, por sua vez, dependentes de uma multiplicidade de factores. Podemos agrupá-los em três motivos fundamentais:

- poupança **por motivo de precaução**: é o trivial (e proverbial) “pé-de-meia” que a mais elementar prudência (ou a tradição) aconselham, com a finalidade de acautelar a emergência de fazer face a gastos imprevistos no futuro (com a saúde ou com a aposentação e velhice, por exemplo). Corresponde a um tipo muito especial de

¹ Tendencialmente, as famílias poupam uma muito maior parcela do seu rendimento que indivíduos vivendo sozinhos. A partir do que é analisado nos parágrafos seguintes, facilmente deduzirá várias explicações possíveis para o fenómeno.

necessidade de segurança: a de garantir uma situação económica mais ou menos “folgada” num futuro sempre incerto.

- poupança **por motivo de consumo futuro planeado**: trata-se de ir pondo de parte (“grão a grão...”) uma parcela do rendimento disponível até perfazer a quantia necessária à aquisição de um bem dispendioso. Também aqui, poupando, o consumidor está a “trocar” consumo presente por consumo futuro.

- poupança **por motivo de rendibilidade**: trata-se de poupar, pelo prazer de poupar e obter rendimentos futuros (capitalização financeira) com isso. Ou seja, o objectivo, quase sempre cumulativo com os anteriores, é o de fazer uma aplicação financeira através da qual uma parte do rendimento presente (o que é poupado) seja transformado em fonte de rendimentos futuros.

Repare que há um denominador comum a estes três motivos: o horizonte prospectivo do consumidor-aforrador. Enquanto o acto de consumo é gestão do presente, do curto prazo, o acto de poupar representa gestão do presente e do futuro, porque, ao poupar, o consumidor introduz a variável tempo (por vezes a quase totalidade do ciclo de vida que lhe resta, a si e *inclusive* aos seus) no seu cálculo económico. Ao decidir aplicar o salário do mês no consumo de um bem, fazemos gestão pontual ou de curto prazo. Se pomos uma parcela de parte, estamos a fazer uma gestão intertemporal do nosso rendimento presente.

Convém esclarecer desde já que, em dado período de tempo, a poupança pode ser positiva ou negativa. É negativa se os gastos em consumo presente excederem a totalidade do rendimento auferido durante o mesmo período, isto é, se houver recurso ao endividamento. Neste caso, nos períodos seguintes, o consumidor terá de abster-se de algum consumo presente para pagar as dívidas contraídas por motivo de consumo no passado².

Outra diferença conceptual que é necessário fazer é entre poupança aplicada (ou reprodutiva) e poupança entesourada (estéril ou improdutiva). Poupança entesourada (seja escondida no colchão, seja num cofre escondido em qualquer outro sítio) não só não rende (não se converte em fonte de rendimentos futuros), como também está sujeita a depreciação, por via do aumento do nível de geral dos preços (inflação). E, não sendo aplicada, representa uma fuga de moeda do circuito económico: ao contrário da poupança aplicada, que é posta temporariamente ao serviço da colectividade, a poupança entesourada não é disponibilizada a quem, temporariamente, necessita de liquidez e está disposto a pagar um preço (juro) pela cedência temporária dessa liquidez.

² Terá de trabalhar, não apenas para obter rendimentos, mas também para pagar as dívidas, como dizem os norte-americanos.

Convirá fazer também desde já uma outra distinção entre dois conceitos fundamentais em Economia -- entre **poupança** e **investimento**. Enquanto a poupança é uma imobilização de rendimento (e um sacrifício de consumo presente), o investimento é a utilização prática de poupança (acumulada pelo próprio ou por outrem) com o objectivo de aumentar a capacidade produtiva. Por conseguinte, a poupança é uma parcela do rendimento; o investimento constitui um acto de despesa ou uma parcela da despesa.

Ao contrário da terminologia usual na linguagem corrente, quando uma família abre uma conta de poupança num banco, ou quando compra títulos de dívida pública (Obrigações do Tesouro ou Certificados de Aforro, por exemplo), em rigor técnico-económico, não se deve dizer que ela está a “investir”, mas tão somente que ela está a dar uma aplicação financeira à sua poupança. Aplicação financeira de poupança não é sinónimo de utilização real (em bens reais) de poupança. Quem investe é a empresa que, tendo recorrido ao crédito junto do mesmo banco onde a família constituiu depósito, vai utilizar a disponibilidade desses mesmos meios financeiros para montar uma nova empresa ou ampliar uma já existente. Do mesmo modo, o Estado também pode investir, não quando usa o produto da venda dos seus títulos na compra de bens e serviços (ou no pagamento de salários aos funcionários públicos), mas quando usa a disponibilidade desses fundos para financiar a construção de infraestruturas, sejam novas vias de comunicação, novos estabelecimentos de ensino ou de saúde.

E não esqueça os “actores” do mercado financeiro e os respectivos “papéis”: quem poupa (e coloca esse dinheiro a render ou capitalizar) está a oferecer fundos financeiros; quem necessita investir é quem procura esses fundos. Ou seja, a poupança representa o lado da oferta no mercado financeiro; o investimento representa o lado da procura. Em qualquer sistema económico, para que possa haver investimento (aumento da capacidade produtiva, material e humana) é necessário que haja poupança previamente constituída por alguém. Se, em dado período, o investimento exceder a poupança, a economia do país tem de recorrer à poupança constituída pelo estrangeiro e, por isso, endivida-se perante o exterior³.

Embora a vocação primordial das empresas seja a de investir, elas também podem poupar. Diz-se que uma empresa poupa quando não distribui a totalidade dos seus resultados (lucros) pelos seus sócios, retendo uma parte deles sob a forma de **provisões** para encargos futuros (certos, prováveis ou imprevistos): para custear a substituição futura de equipamento sujeito a desgaste, para “regularizar” créditos incobráveis ou de cobrança duvidosa, para prevenir a ocorrência de custos de depreciação de existências que tem em armazém (perda de valor em resultado de oscilações nos preços ou na taxa de câmbio), ou para constituir e ir reforçando gradualmente um fundo de reserva para encargos futuros com a aposentação (reforma) dos seus trabalhadores. Trataremos mais pormenorizadamente da poupança das empresas em módulo posterior.

³ Esta é a principal origem da dívida externa.

1.2. PROPENSÃO À POUPANÇA

O nível de rendimento familiar disponível é um dos determinantes da poupança: os ricos poupam tendencialmente mais que os pobres, não apenas em termos absolutos, como também em termos relativos. Ou seja, à medida que o rendimento familiar cresce, tendem a aumentar o montante do aforro e também a fatia percentual do rendimento que é posta de parte, não sendo gasta em consumo. A essa fatia percentual do rendimento devotada à poupança chama-se **propensão média à poupança** (ou simplesmente propensão à poupança). À parcela do rendimento gasta em consumo chama-se **propensão ao consumo**. Matematicamente, as duas propensões calculam-se, fazendo:

$$S / Y_d \text{ (propensão à poupança)} \quad e \quad C / Y_d \text{ (propensão ao consumo)}$$

Uma vez que $Y_d = C + S$, a soma destas duas propensões é igual a 100 por cento (igual à unidade). Estas propensões exprimem-se geralmente em percentagem. Por exemplo, dizer que a propensão à poupança de uma família é de 20% significa que, em cada 5 escudos de rendimento auferido, um escudo é poupado.

As propensões ao consumo e à poupança dos particulares (famílias), calculadas à escala nacional, mostram tendência para uma certa estabilidade ao longo do tempo, o que não tem sucedido no caso português após 1985, como pode verificar no quadro da página seguinte. Repare como o rendimento disponível das famílias cresceu ao longo dos anos a que a tabela se refere, com efeitos visíveis na melhoria do nível material de vida da população. E repare também que o consumo cresceu mais que a poupança. Ou seja, diminuiu a parcela do rendimento disponível familiar posta de parte: diminuiu muito a propensão à poupança das famílias portuguesas nos últimos anos, em grande parte por uma “febre” de consumo de bens duradouros. Ainda assim, as famílias portuguesas poupam, em média 12,7 por cento do seu rendimento disponível -- é uma propensão à poupança das maiores da Europa⁴. No quadro, os valores da propensão à poupança estão expressos em percentagem: são obtidos dividindo o valor da poupança pelo do rendimento disponível e multiplicando o resultado desta divisão por cem.

⁴ E Portugal necessita não deixar descer mais este esforço de poupança, a fim de poder financiar os elevados investimentos de modernização que o aparelho produtivo necessita sem aumentar o endividamento externo.

RENDIMENTO DISPONÍVEL E POUPANÇA DOS PARTICULARES

(valores em milhões de contos)

	1987	1990	1992	1994
Rendimento disponível	4 488,1	6 904,6	9 790,4	10 715,7
Consumo privado	3 323,8	5 366,6	8 346,9	9 367,7
Poupança	1 164,3	1 538,0	1 443,6	1 348,0
propensão à poupança	25,9%	22,3%	14,7%	12,6%

Fonte: Relatórios do Banco de Portugal

1.3. FACTORES QUE INFLUENCIAM A POUPANÇA

Já vimos no capítulo anterior que o **rendimento disponível** é um dos factores determinantes da poupança: tendencialmente (não nos últimos anos, no caso português), a poupança varia no mesmo sentido do rendimento disponível: quanto mais se ganha mais se poupa, quer em termos absolutos (montante poupado por unidade de tempo), quer em termos relativos (propensão à poupança). Deve ter-se em atenção que o rendimento disponível é a soma de salários, rendas, juros e lucros, a que devemos subtrair os impostos⁵ e adicionar as prestações sociais (abonos de família, subsídios familiares, etc). Em fase de recessão, quando o rendimento das famílias decresce, o consumo não baixa na mesma proporção, o que é o mesmo que dizer que baixa a propensão à poupança. Há duas principais razões plausíveis para este fenómeno:

- . a tendência de cada família para considerar essa baixa ou corte de rendimento como meramente temporária;
- . o desejo de não diminuir o seu *status* - por isso reduz, prioritariamente o seu nível de poupança.

Uma das teses económicas interessantes sobre a relação entre consumo/poupança e rendimento disponível é a defendida pela teoria do rendimento permanente. Os defensores desta teoria não negam a influência de efeitos de imitação no consumo, mas assumem como mais importante e decisiva uma outra hipótese de comportamento: as famílias, conhecendo o passado (efeito da

⁵ E subtrair também as contribuições dos trabalhadores para a Segurança Social

aprendizagem e da experiência) e, prevendo o melhor que podem o futuro, estimam qual vai ser o seu **rendimento permanente**, isto é, aquele que não é, ou é pouco, sujeito a perturbações bruscas e inesperadas, tanto para a lata como para a baixa. É entrando em linha de conta com este rendimento que as famílias estabelecem os seus planos de consumo e de poupança. As propensões ao consumo e à poupança derivam, portanto, de uma relação entre consumo permanente e rendimento permanente.

Outro factor determinante é a **taxa de juro**⁶. Num sistema de economia de mercado, a taxa de juro é exactamente o prémio ou remuneração oferecida ao agente aforrador (aquele que, poupando, põe a sua poupança a render, isto é, a capitalizar rendimento futuro). É intuitivo que quanto maior for a taxa de juro maior é o incentivo a poupar. O aumento da taxa de juro influencia a poupança por duas vias: primeiro, por ser a própria remuneração da poupança que aumenta e, segundo, porque vai aumentar o custo do crédito ao consumo, já que as prestações periódicas das compras a crédito têm implícito um juro determinado pelo mercado financeiro. Facilmente se compreende que a taxa de juro oferecida à poupança deve ser superior à inflação. Caso contrário, a poupança não será remunerada, mas penalizada: a taxa de juro real (taxa de juro nominal descontado o efeito da inflação) seria negativa, uma vez que o juro recebido não compensaria a perda de poder de compra do capital poupado posto a render durante o período da aplicação financeira⁷.

Também é intuitivo que o custo (sacrifício) que representa o adiamento do consumo presente para consumo num momento futuro é tanto mais elevado quanto maior a parcela de rendimento presente que é posta de parte. Por outras palavras, o sacrifício de poupar é sucessivamente crescente: a uma taxa de juro de 6%, o Senhor Silva está disposto a poupar uma parcela de 12 escudos por cada 100 que recebe. Para o convenceremos a pôr de parte 15 escudos em cada 100, teremos de oferecer-lhe uma recompensa (taxa de juro) superior. Por isso, a poupança (por ser adiamento da possibilidade de consumo) significa para o agente que a faz um custo de oportunidade (sacrifício) crescente: quanto maior é a parcela de rendimento que é poupado (propensão à poupança), maior é o sacrifício suportado ou consentido.

Este aumento do sacrifício suportado (ou consentido) à medida que a quantia poupada aumenta explica o facto de a curva de oferta de meios financeiros (poupança) ser crescente para a direita com a taxa de juro, à semelhança da curva de oferta de um bem ou serviço estudada no módulo 2: só a taxas de juro superiores se emprestam quantias superiores - é a lei geral da oferta no mercado financeiro.

⁶ Mais exactamente a chamada (na gíria bancária) “taxa de juro das operações passivas”, que remunera os depósitos de poupança e outros produtos financeiros alternativos.

⁷ Por mais incrível que pareça, as famílias portuguesas continuaram a poupar (e com uma propensão mais elevada que os 12% actuais) em anos (1977 a 1987) em que a taxa de juro real foi negativa. Os economistas “apelidam” este fenómeno de **ilusão monetária**, querendo significar com isso que a maioria dos agentes económicos, muito embora sintam os efeitos da inflação, não sabe tomá-los em linha de conta nos seus cálculos económicos e nas suas decisões.

Outro factor susceptível de influir no comportamento do consumidor em termos de poupança é o seu grau de impaciência ou **taxa de desconto intertemporal**. Digamos que o agente aforrador compara a taxa de juro oferecida pelo mercado com o seu grau de impaciência. Este grau de impaciência é o montante de escudos que ele exige de recompensa daqui a um ano para pôr de parte 100 escudos no momento presente. É intuitivo que toda a gente prefere ter já hoje a ter amanhã⁸. Dispor de um automóvel novo já hoje é sempre preferível a dispor do mesmo carro só daqui a um ano. Se a esse aforrador for indiferente dispor desse carro hoje ou dispor de um outro 20% mais caro daqui a um ano, então a sua taxa de desconto intertemporal é de 20% ao ano e, por isso, só uma taxa de juro igual ou superior a 20% o convencerá a poupar (adiar o consumo) durante um ano.

A teoria do comportamento intertemporal⁹ do consumidor assenta precisamente no chamado **axioma da impaciência**: para um cabaz contendo exactamente os mesmos tipos e quantidades de bens e serviços, o consumidor prefere sempre ter mais hoje e menos amanhã. Embora todos os consumidores tendam a ser impacientes, o grau de impaciência varia de indivíduo para indivíduo e de família para família, dependendo de uma multiplicidade de factores que vão desde o risco e a incerteza quanto à recepção de rendimentos futuros até hábitos ou valores de natureza cultural ou ética. A medida desse grau de impaciência é a quantidade de recompensa que será necessário dar ao consumidor-aforrador num período futuro, de forma a que ele se manifeste disposto a fazer um sacrifício de consumo presente.

A propensão à poupança varia também com o maior ou menor **risco** na recepção de rendimentos. Titulares de rendimentos incertos tendem a poupar uma maior fatia do seu rendimento. Os trabalhadores assalariados (trabalhadores por conta de outrem) são menos propensos a poupar que os trabalhadores por conta própria: os primeiros auferem um rendimento certo e contratualmente fixado, enquanto os segundos recebem rendimentos incertos, irregulares, sujeitos a risco e incerteza muito próximos dos assumidos na actividade empresarial. A sujeição a situações de maior risco tende a fazer aumentar a poupança por motivo de precaução.

Também a existência (e a eficiência) de sistemas de Segurança Social. Se numa actividade profissional, o trabalhador e/ou a empresa são obrigados a efectuar “descontos” para cobrir os riscos de acidentes pessoais, de acidentes de trabalho e de encargos com a aposentação (reforma), é natural que a propensão a poupar tenda a diminuir, nomeadamente entre as classes de menores rendimentos. Ou, visto de outra forma, muitas modalidades de seguros (vida, acidentes pessoais, doença, acidentes de trabalho, complementos de reforma, poupança-reforma, etc) podem ser considerados como formas institucionalizadas de poupança por motivo

⁸ E, para muitas pessoas, sobretudo se muito impacientes, mais vale um pássaro na mão que a promessa de dois ou três para amanhã...

⁹ Comportamento ao longo do tempo, e não numa ocasião pontual.

de precaução, substituindo nas sociedades desenvolvidas o tradicional pé-de-meia para o acautelar de imprevistos.

Também **factores de ordem cultural** são susceptíveis de influenciar uma maior ou menor propensão à poupança. Por exemplo, o quadro de valores sociais ou éticos vigente num dado grupo social pode considerar a poupança como a prática de uma virtude a ostentação e o consumo desmedidos serem olhados como defeito. “Gastar sempre um pouco menos que aquilo que se recebe” é uma das regras de ouro tradicionais da economia caseira no nosso país, de tal forma que um indivíduo do tipo “chapa ganha, chapa gasta” é visto como potencial mau gestor e como mau chefe de família. Mas também pode acontecer que o grupo social em que o indivíduo se encontra inserido aprecie a capacidade de imitar modas e hábitos de consumo inovadores ou de luxo -- neste caso, é de esperar uma propensão à poupança muito mais baixa. No que se refere ao planeamento do futuro, os comportamentos de poupança dependem também fase do seu ciclo de vida em que o indivíduo e/ou a família se encontram. Tomando como exemplo um chefe de família da classe média em Portugal, partindo do pressuposto que a sua maior preocupação e despesa durante a primeira fase da sua vida activa é a compra de uma casa para habitar, é de esperar que o seu ciclo de vida, em termos económicos, compreenda três fases:

- . a fase de poupança líquida negativa, em que a despesa será superior ao rendimento recebido (geralmente até aos 30 anos);
- . a fase de poupança líquida positiva, em que terá de pagar as dívidas contraídas no passado (a começar pela do empréstimo bancário para a compra da casa) e de acumular um fundo para a velhice;
- . a fase de aposentação ou reforma, em que cessará de produzir rendimento e só consumirá.

Estas fases do ciclo de vida económico dependem, naturalmente, da esperança de vida do nosso chefe de família, da sua progressão na carreira profissional (e remuneratória), da estabilidade do seu emprego ou ocupação remunerada e da idade em que se reforma, deixando de auferir rendimentos do trabalho. Constitui igualmente motivação adicional para a poupança o maior ou menor empenho em legar aos descendentes uma herança “vistosa” após a morte¹⁰.

Já a influência do **grau de educação** na opção entre consumo e poupança não é tão nítida. Em princípio o grau de educação e de instrução condiciona a capacidade de os indivíduos e as famílias terem um horizonte prospectivo (capacidade de avaliar situações e de tomar decisões hoje, a contar não apenas com o presente, como também a planear e a acautelar o futuro). Quanto maior for esse horizonte prospectivo, maior será, tendencialmente, a propensão ao

¹⁰ Muito embora este seja um hábito antigo a cair em desuso, em Portugal a preferência da maioria não é a acumulação de um saldo financeiro em depósitos ou títulos, mas a aquisição de bens imobiliários ou de raiz (terrenos e edificações), o que é característica, aliás, de todos os países do sul da Europa.

aforro. Mas pode suceder também que indivíduos e famílias, em razão de se reconhecerem com baixos níveis de instrução, desenvolvam hábitos de poupança por motivo de precaução, como forma de compensar a sua insegurança económica quanto ao futuro.

Por último, outro factor susceptível de influenciar o comportamento da família quanto à poupança é a **variedade de formas de aplicação financeira** disponíveis no mercado e a publicidade mais ou menos “agressiva” que é feita pelas instituições financeiras, naturalmente interessadas em captar as atenções e as decisões de uma maior clientela para os seus “produtos” financeiros - depósitos bancários em várias modalidades, títulos cotados em Bolsa (acções, obrigações, títulos de participação, títulos de dívida pública), unidades de participação em fundos de investimento - , sem esquecer os produtos financeiros vendidos pelas seguradoras: seguros de vida, planos de poupança-reforma, planos de complemento de reforma.

Resumindo e, arrumando ideias, a poupança de uma família depende, fundamentalmente:

- . do seu rendimento disponível,
- . da taxa de juro,
- . do grau de risco, incerteza e regularidade dos seus rendimentos,
- . das suas expectativas em relação ao futuro,
- . da eficiência do sistema de Segurança Social,
- . de factores de ordem cultural ou ética dominantes no grupo social,
- . da fase do ciclo de vida em que a família se encontra,
- . do desenvolvimento do mercado financeiro.

1.4. NOÇÕES BREVES DE CÁLCULO FINANCEIRO

Tantos os depósitos nos bancos como os empréstimos representam uma prestação de serviço que, como tal, deve ser retribuída ou remunerada. A essa remuneração chama-se **juro**. O juro é o conceito básico do cálculo financeiro, constituindo, como já sabemos do capítulo anterior, o principal estímulo à poupança e também à concessão de crédito.

1.4.1. Capital, juro, credor e devedor

Sendo o juro a pedra angular de toda a matemática financeira, só a poupança aplicada (não a simplesmente entesourada) é relevante para a matéria que vamos estudar. Designamos por:

- **capital financeiro**: toda a quantia poupada, disponível e susceptível de aplicação financeira;

- **aplicação financeira:** toda a cedência temporária de dinheiro (liquidez) a outrem, a título oneroso, isto é, mediante o pagamento de um preço (juro);
- **juro:** o rendimento ou remuneração resultante da poupança a que é dada uma aplicação financeira durante um dado período de tempo ou prazo.

A quem empresta dinheiro a outrem chama-se **mutuante** ou **credor**. A quem obtem empréstimo de alguém chamamos **mutuário** ou **devedor**. Se o Senhor A empresta dinheiro ao Senhor B, podemos dizer ainda que:

- . A tem um crédito sobre B (A é credor de B) e
- . B tem uma dívida perante A (B é devedor de A).

Na terminologia jurídica, a expressão **mútuo** é sinónimo de **empréstimo**. Um empréstimo é feito sempre a título temporário¹¹, isto é, feito por um **prazo** de X unidades de tempo (dias, meses, anos). Ao dia da data em que termina esse prazo chama-se **termo** ou **vencimento**.

- Quem deposita a sua poupança num banco está a emprestar ao banco a quantia depositada. O depositante constitui-se credor e o banco devedor. No vencimento do depósito, o aforrador pode levantar a quantia depositada, acrescida do juro-recompensa.
- Quem aplica a sua poupança comprando títulos da dívida pública¹² está a emprestar dinheiro ao Estado. O aforrador torna-se credor e o Estado constitui-se devedor.
- Quem compra obrigações emitidas por empresas (públicas ou privadas) está a emprestar dinheiro a essas empresas. Ficam essas empresas na situação de devedoras, obrigadas a restituir (e com juros) a quantia emprestada no vencimento contratualmente fixado.
- Quem compra ações de uma empresa não empresta coisa alguma; adquire uma participação no capital social dessa empresa, tornando-se por isso seu co-proprietário. Terá direito a receber mais tarde, não juros, mas uma quota-parte dos lucros (se existirem) resultantes da actividade dessa empresa.

Do ponto de vista do mutuante, o juro é a recompensa, remuneração ou prémio pela renúncia à liquidez. Na perspectiva do mutuário, o juro traduz o encargo que este está disposto a suportar para possuir um certo capital sob a forma líquida¹³ durante um determinado período de tempo. O juro é função de três elementos ou variáveis:

¹¹ Se fosse a título definitivo, a cedência de dinheiro deveria receber a designação de doação, donativo ou dádiva.

¹² Obrigações do Tesouro, Certificados de Aforro, por exemplo.

¹³ Liquidez significa a capacidade, a facilidade e a rapidez com que um activo pode realizar pagamentos (ou ser aceite como forma de pagamento).

- do valor do capital emprestado ou aplicado;
- do tempo (prazo) de cedência do seu uso ou fruição;
- de uma taxa de remuneração (a taxa de juro).

Como facilmente se entende, o juro é função crescente destes três elementos: quanto maiores forem o capital aplicado, o prazo de aplicação e a taxa de remuneração, maior será o juro. Ao processo de formação do juro, isto é, ao processo pelo qual um capital financeiro inicial produz juro periodicamente chama-se **processo de capitalização**. Antes de analisarmos alguns tipos possíveis de processo de capitalização, necessitamos fazer uma revisão de alguns conceitos matemáticos elementares. Vamos aos cálculos!

1.4.2. Percentagens e permilagens

A uma razão ou fracção cujo denominador é 100 dá-se o nome de **percentagem**. Se o denominador é 1000, estamos em presença de uma **permilagem**. São percentagens, por exemplo, as seguintes fracções:

$$8 / 100 \qquad 20 / 100 \qquad 32 / 100$$

que, reduzidas à dízima (a um número de formato decimal), são equivalentes, respectivamente, a

$$0,08 \qquad 0,2 \qquad 0,32$$

podendo ser lidas como

$$\text{oito centésimas} \quad \text{vinte centésimas} \qquad 32 \text{ centésimas}$$

ou ainda como

$$8 \text{ por cento} \qquad 20 \text{ por cento} \qquad 32 \text{ por cento}$$

e representar-se abreviadamente por

$$8\% \qquad 20\% \qquad 32\%$$

significando na prática

$$8 \text{ em cada } 100 \qquad 20 \text{ em cada } 100 \qquad 32 \text{ em cada } 100.$$

Para calcular X por cento de uma dada quantia Q, podemos fazer:

$$X\% \text{ de } Q = \frac{X}{100} \times Q$$

100

Por exemplo:

$$12\% \text{ de } 2000 = \frac{12}{100} \times 2000 = 0,12 \times 2000 = 240$$

$$8\% \text{ de } 2000 = \frac{8}{100} \times 2000 = 0,08 \times 2000 = 160$$

$$6,5\% \text{ de } 2000 = \frac{65}{1000} \times 2000 = 0,065 \times 2000 = 130$$

Neste último caso, $6,5\% = 65 / 1000$ (permilagem), atendendo a que 6,5 em cada 100 é o mesmo que dizer “65 em cada mil”. Repare que

$$\frac{1}{100} = 10 \times \frac{1}{1000}$$

Relembre também as regras práticas da multiplicação e divisão de números com parte decimal por 10, por 100 e por 1000. Na multiplicação por 10, a vírgula anda uma casa para a direita (duas casas se a multiplicação for por 100; três casas se for por mil):

$$457,35 \times 10 = 4\,573,5$$

Na divisão por 10, por 100 ou por 1000, basta deslocar a vírgula uma, duas ou três casas para a esquerda:

$$37,5 / 100 = 0,375 .$$

1.4.3. Taxas de juro

O valor da taxa de juro (taxa de remuneração da aplicação de capitais) mais não é que a razão ou fracção em que o numerador é o juro e o denominador o capital aplicado. Designando por **C** o capital, por **J** o juro e por **i** a taxa de juro, tem-se:

J

$$i = \frac{—}{C}$$

valor que se apresenta em forma de percentagem (para o que basta multiplicar por 100 o valor obtido e acrescentar o sinal gráfico %). Por exemplo, se um capital inicial de 5 000 contos rendeu 400 contos de juro, a taxa de juro é igual a

$$i = \frac{400}{5\,000} = 0,08$$

ou seja 8%, o que significa que recebemos um juro de 8 contos por cada 100 que colocamos a render (ou que pagamos um juro de 8 contos por cada 100 que obtemos emprestados).

Ao referir um dado valor para a taxa de juro é estritamente necessário que indiquemos o prazo a que ela se refere: se ao ano, ao semestre, ao mês ou ao dia. As taxas de juro

anual de 6%
 semestral de 3%
 trimestral de 1,5% e
 mensal de 0,5%

dizem-se taxas de juro **equivalentes** ou **proporcionais**.

1.4.4. Regimes de capitalização

Nos contratos de empréstimo e de depósito de dinheiro nos bancos e outras instituições financeiras, podem ser estabelecidos dois regimes gerais de formação de capital acumulado e de pagamento de juros:

- o regime de capitalização **simples** (ou regime de juros simples), em que:
 - . o juro produzido em cada período de capitalização é pago ao credor no fim de cada período;
 - . o capital e o juro mantêm-se invariantes (constantes) ao longo da duração do contrato (de todo o processo de capitalização).
- o regime de capitalização **composta** (ou regime de juros compostos), em que:
 - . o juro produzido em cada período, em vez de sair do processo para ser pago imediatamente ao credor, soma-se ao capital que o gerou, para passar a produzir juros no período seguinte (juro de juro), e assim sucessivamente até ao fim do prazo do

contrato, altura em que o credor receberá a soma do capital inicial e dos juros acumulados durante a vigência do contrato;

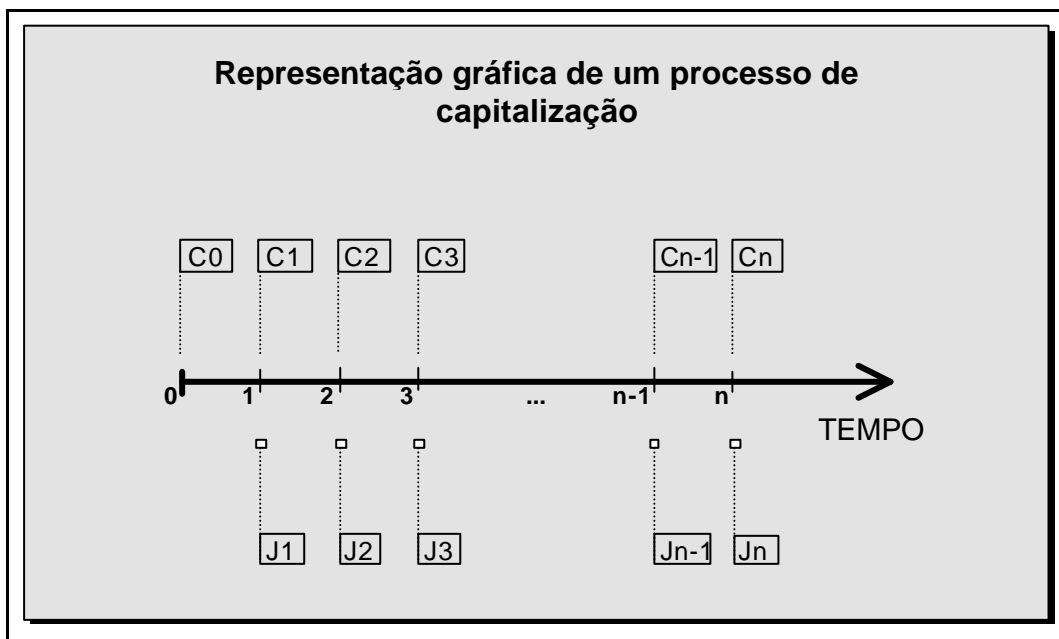
. os sucessivos juros periódicos, bem como os capitais acumulados, constituem duas séries de valores crescentes.

Ao capital inicialmente aplicado (depositado ou emprestado) damos a designação de **capital inicial** e vamos representá-lo simbolicamente por **C0** (leia “Cê zero”, e não “Cê Ó”). Ao capital obtido em qualquer momento (**n**) do processo chama-se **capital acumulado no final do período n** (ou capital final no período n) e será representado abreviadamente por **Cn**. É evidente que o capital acumulado ao fim de n períodos de capitalização é igual ao capital inicial mais a soma dos juros produzidos nos vários períodos:

$$C_n = C_0 + \sum J^{14}$$

em que $\sum J = J_1 + J_2 + J_3 + \dots + J_n$

Geometricamente, um processo de capitalização pode ser representado por uma recta orientada segundo a variável tempo, marcado na respectiva escala os sucessivos períodos (anos, semestres, meses, etc) de capitalização.



¹⁴ O símbolo \sum mais não é que a letra “Soma” maiúscula do antigo alfabeto grego. É usada em Matemática para significar o operador “somatório”.

1.4.5. Operações de capitalização em regime de juros simples

Uma quantia C_0 (capital inicial) é depositada em regime de capitalização simples à taxa de juro anual i durante n anos. Neste regime, os juros são pagos periodicamente (anualmente, no nosso caso-exemplo), pelo que o capital a render se mantém constante (e igual ao capital inicial) ao longo de todo o processo de capitalização:

$$C_0 = C_1 = C_2 = C_3 = \dots = C_n$$

e também o juro anual pago é sempre o mesmo:

$$J_1 = J_2 = J_3 = \dots = J_n .$$

O montante do juro pago em cada ano é igual ao capital inicial multiplicado pela taxa de juro, ou seja:

$$J_1 = J_2 = \dots = J_n = C_0 \times i$$

No final do primeiro ano, o capital acumulado (C_1) é igual ao capital inicial (C_0) mais os juros produzidos durante esse ano (J_1):

$$C_1 = C_0 + J_1$$

atendendo a que $J_1 = C_0 \times i$, tem-se

$$C_1 = C_0 + C_0 \times i$$

e, pondo em evidência o factor comum (C_0), temos

$$C_1 = C_0 \times (1 + i) .$$

No final do segundo ano, o capital acumulado (C_2) é igual ao capital inicial (C_0) mais os juros pagos no final do primeiro ano (J_1) e do segundo (J_2), ou seja

$$\begin{aligned} C_2 &= C_0 + J_1 + J_2 = \\ &= C_0 + C_0 \times i + C_0 \times i = \\ &= C_0 + 2 \times C_0 \times i = \\ &= C_0 \times (1 + 2 \times i) . \end{aligned}$$

No final do terceiro ano, o capital acumulado (C_3) é

$$\begin{aligned} C_3 &= C_0 + J_1 + J_2 + J_3 = \\ &= C_0 \times (1 + 3 \times i) . \end{aligned}$$

Não é difícil deduzir que no final do n-ésimo ano, o capital acumulado (C_n) pode ser calculado através da expressão

$$C_n = C_0 \cdot (1 + n \cdot i)$$

que constitui a fórmula geral da capitalização em regime de juros simples.

Repare que

$$C_0 \times (1 + n \times i) = C_0 + C_0 \times n \times i ,$$

em que a segunda parcela - $C_0 \times n \times i$ - é, afinal de contas, a soma de todos os juros pagos:

$$\sum J = J_1 + J_2 + J_3 + \dots + J_n = C_0 \times n \times i ,$$

verificando-se aquilo que já sabemos de trás: o capital acumulado é igual ao capital inicial mais a soma de todos os juros pagos:

$$C_n = C_0 + \sum J .$$

Exemplificando: depositamos 2 000 contos à taxa de juro anual de 8 por cento. Qual o capital acumulado ao fim de 4 anos? Recorrendo à fórmula geral da capitalização em regime de juros simples, temos

$$\begin{aligned} C_4 &= C_0 \times (1 + 4 \times i) = \\ &= 2\,000 \times (1 + 4 \times 0,08) = \\ &= 2\,000 \times 1,32 = \\ &= 2\,640 \end{aligned}$$

Em vez de usar a fórmula geral, poderíamos ter raciocinado fazendo

$$C_4 = C_0 + \sum J$$

e, tendo em conta que

$$\begin{aligned} \sum J &= J_1 + J_2 + J_3 + J_4 = \\ &= 4 \times J_1 = \\ &= 4 \times C_0 \times i , \end{aligned}$$

teríamos, substituindo pelos valores do exemplo,

$$\begin{aligned} C_4 &= 2\,000 + 4 \times 2\,000 \times 0,08 = \\ &= 2\,640 . \end{aligned}$$

1.4.6. Operações de capitalização em regime de juros compostos

A diferença fundamental do regime de capitalização composta reside no facto de os juros não serem pagos no final de cada período, antes se juntando (somando) ao capital que se encontra a render. Vamos deduzir a fórmula geral da capitalização neste regime usando a mesma simbologia. No final do primeiro ano, o capital acumulado é

$$\begin{aligned} C_1 &= C_0 + J_1 = \\ &= C_0 \times (1 + i) , \end{aligned}$$

resultado idêntico ao obtido no primeiro ano de regime de juros simples. Acontece que a partir de agora o juro produzido no primeiro ano vai ser adicionado ao capital (C_0) que está a render. Ou seja, a partir do primeiro ano, a quantia que está a render não é somente C_0 , mas $C_1 = C_0 \times (1 + i)$. Por isso, ao longo do segundo ano é sobre esta quantia que vai incidir a taxa de juro. No final deste segundo ano,

$$C_2 = C_1 + J_2$$

substituindo C_1 por $C_0 \times (1 + i)$

e J_2 por $C_0 \times (1 + i) \times i$, temos

$$C_2 = C_0 \times (1 + i) + C_0 \times (1 + i) \times i$$

pondo em evidência o factor comum, fica

$$\begin{aligned} C_2 &= C_0 \times (1 + i) \times (1 + i) = \\ &= C_0 \times (1 + i)^2 \end{aligned}$$

É este o valor do capital que fica a render no terceiro ano, no final do qual o capital acumulado (C_3) será

$$\begin{aligned} C_3 &= C_2 + J_3 = \\ &= C_0 \times (1 + i)^2 + C_0 \times (1 + i)^2 \times i = \\ &= C_0 \times (1 + i)^3 \end{aligned}$$

donde podemos inferir que ao cabo de n anos, o capital acumulado será

$$C_n = C_0 \times (1 + i)^n$$

que constitui a fórmula geral da capitalização em regime de juros compostos.

Exemplificando com os mesmos valores de há pouco, ou seja, para um capital inicial de 2 mil contos depositado a uma taxa de juro anual de 8 por cento, o capital acumulado ao fim de 4 anos é ¹⁵

$$\begin{aligned} C_4 &= 2\,000 \times (1 + 0,08)^4 = \\ &= 2\,000 \times 1,3605 = \\ &= 2\,720,9 \end{aligned}$$

1.4.7. Operações com juro antecipado

Como é compreensível e lógico, o pagamento do juro vencido num dado período de tempo é feito no próprio dia do vencimento da operação. Porém, certos mutuantes, ao emprestarem os seus capitais, exigem dos mutuários o pagamento antecipado do juro correspondente ao prazo estipulado, descontando imediatamente esse juro na quantia que emprestam. Este procedimento é conhecido em Portugal como o regime dos “juros à cabeça” e, muito embora caído em desuso, ainda se pratica em algumas situações. É importante compreender desde já que o pagamento antecipado dos juros equivale, na realidade, a ser emprestada apenas a diferença entre o capital nominal mencionado no contrato e o juro abatido “à cabeça”. Ou, visto numa outra perspectiva, este procedimento acaba por ser uma forma capciosa (e por vezes pouco honesta) de elevar a verdadeira taxa de juro da operação, como veremos no exemplo que se segue.

Suponha que num empréstimo de 10 000 contos pelo prazo de dois anos, à taxa de juro anual de 10%, é exigido o pagamento de “juros à cabeça”. Em regime de juros simples,

$$\sum J = J_1 + J_2 = 2 \times C_0 \times i$$

$$\text{logo, } \sum J = 2 \times 10\,000 \times 0,1 = 2\,000$$

Ou seja, o mutuário recebe emprestados 10 000 contos, mas, pagando “à cabeça” 2 mil contos de juros, obteve na prática um empréstimo de 8 mil, e não de 10 mil. Isto é, pagou 2 mil contos de juros por um empréstimo de 8 mil a dois anos. Em regime de juros simples, a **taxa de juro efectiva** é:

$$i = \frac{J_1}{C_0} = \frac{1\,000}{8\,000} = 0,125 = 12,5\%$$

Conclui-se que a taxa de juro efectivamente suportada (12,5%) é superior à taxa de juro nominal mencionada no contrato e que era de apenas 10 por cento.

¹⁵ Agora sim, recorra à ajuda da sua calculadora...

Fazendo as contas em regime de juros compostos, atendendo a que

$$C_2 = C_0 \times (1 + i)^2,$$

a taxa de juro efectiva é a raiz positiva da equação¹⁶

$$10\,000 = 8\,000 \times (1 + i)^2$$

que é 0,118. Ou seja, 11,8%.

1.4.8. Operações de actualização

Consideremos o capital C_n exigível no fim do período n (vencimento). Ao procedimento através do qual se determina o valor C_0 desse capital no momento presente (valor actual), a uma dada taxa de juro, denomina-se operação de actualização. A operação de actualização é, como veremos adiante, a inversa da operação de capitalização anteriormente estudada: permite calcular o valor actual (no momento presente) de uma quantia futura. É frequente uma pessoa comprometer-se perante outra a pagar determinado capital (o chamado valor nominal da dívida) em certa data futura (o vencimento da dívida). E acontece muitas vezes que o credor, precisando de realizar dinheiro antes do vencimento, transmite o crédito a um terceiro, geralmente a um banco¹⁷. Outras vezes, é o próprio devedor que, interessando-lhe liquidar a dívida antes do prazo convencionado, propõe ao credor que antecipe o vencimento.

Ora, atendendo à incrementalidade própria do capital¹⁸, o que interessa assinalar é que, em ambos os casos, o credor primitivo não deve receber o valor nominal da dívida, mas menos um desconto. Ou seja, deve receber o valor actual da dívida (referido ao momento presente); não o valor nominal (referido ao momento futuro do vencimento). O desconto, adiante designado simbolicamente por D , é, pois, o preço pago para se dispor de um capital antes do vencimento.

Designando por C_n o valor nominal da dívida no seu vencimento n , então o capital equivalente quando falta o tempo t para o vencimento (isto é, o valor actual da dívida no momento $n-t$) será:

¹⁶ Trata-se de uma equação do 2º grau, “ferramenta” não obrigatória neste módulo e neste Curso. Não obstante, convem ficar “bem assente” a ideia de que a prática do pagamento antecipado dos juros é lesiva dos interesses do devedor, porquanto o faz pagar uma taxa de juro efectiva superior à mencionada explicitamente no contrato,

¹⁷ O banco, por sua vez, receberá do devedor, na data do vencimento, o montante do compromisso em dívida.

¹⁸ A mesma quantia não tem o mesmo valor de uso (nem o mesmo valor de troca) em momentos diferentes do tempo, como já sabemos.

$$C_{n-t} = C_n - D$$

pelo que o desconto D é, portanto, a diferença entre o crédito inicial (valor nominal da dívida) e o montante abonado ao credor antes do vencimento:

$$D = C_n - C_{n-t}$$

Como se calcula este desconto? Ou, em termos práticos, como se calcula o valor actual de uma dívida exigível no futuro? Vamos estudar apenas a modalidade de desconto em regime de juros compostos, por ser a mais racional de todas¹⁹. Sabemos que

$$C_n = C_0 \times (1 + i)^n$$

Resolvendo esta equação em ordem a C_0 , temos

$$C_0 = \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

que é a fórmula geral das operações de actualização.

Exemplificando: o meu padrinho prometeu dar-me 500 contos dois anos contados a partir da data de hoje. Sabendo que a taxa de juro é de 10%, qual o valor actual (hoje) da promessa daquela quantia? Aplicando a fórmula geral das operações de actualização, temos

$$C_0 = \frac{C_2}{(1+i)^2}$$

$$C_0 = \frac{500}{(1+0,1)^2} = \frac{500}{1,21} = 413,223$$

donde se conclui ser indiferente receber 500 contos daqui a dois anos ou 413 223\$00 já hoje. Operações de capitalização e de actualização são de importância crucial no cálculo económico em geral, sobretudo para as empresas, mas também para as famílias. No caso de uma família, estes cálculos são indispensáveis a um comportamento esclarecido na aplicação de poupanças na compra de modalidades de seguro de vida, de poupança-reforma ou de acidentes pessoais, e em outras situações em que esteja em jogo uma comparação entre quantias referidas a momentos diferentes do tempo.

¹⁹ Há também duas outras modalidades de desconto, ambas em regime de juros simples, conhecidas por “desconto por dentro” e por “desconto por fora”, ambas caídas em desuso.

5. A ESCOLHA ENTRE TRABALHO E TEMPO LIVRE

A simples observação da realidade mostra que à medida que o rendimento familiar cresce, aumenta não apenas a propensão à poupança, como também se modifica a composição do cabaz de bens e serviços objecto do consumo privado, normalmente substituindo bens inferiores por outros considerados superiores. A substituição entre bens ocorre mais frequentemente entre aqueles que são susceptíveis de satisfazer uma mesma necessidade específica. Mas também há fenómenos de substituição entre bens e serviços muito diferentes e nada têm a ver uns com os outros. Há um caso especial em que acontece um fenómeno deste tipo: é o que respeita à escolha entre tempo de trabalho e tempo livre. Ou, visto de outra perspectiva, à escolha entre aumento do rendimento e aumento do tempo livre.

A tendência histórica é para um aumento simultâneo do rendimento (obtido com o tempo de trabalho) e do número de horas de tempo livre, fruto da tendência para o aumento do valor produtivo do trabalho prestado por unidade de tempo (produtividade). Mas, a curto prazo e, em cada momento, não é garantido que haja possibilidade do aumento simultâneo de ambos, pelo que o agente económico tem de fazer uma escolha. O interesse analítico desta escolha parte da verificação de um fenómeno simples, mas interessantíssimo: quando o rendimento familiar aumenta, é o tempo livre que se torna mais atractivo (e não o trabalho), uma vez que esse tempo livre, devido ao aumento do poder de compra, pode ser ocupado com actividades crescentemente interessantes. E isto, como veremos na segunda secção deste capítulo, tem consequências importantes, e porventura surpreendentes. Uma delas é a possibilidade de o aumento do salário, a partir de certo ponto, deixar de constituir um incentivo ao trabalho, para ser um verdadeiro incentivo ao lazer!

Antes de desenvolver um modelo teórico em apoio desta tese, comecemos por analisar as razões da importância crescente (quer para a pessoa, quer para a vida económica de uma região ou país) da ocupação dos tempos livres.

5.1. IMPORTÂNCIA DO “CONSUMO” DE TEMPO LIVRE

O conceito de tempo livre (ou lazer) aqui usado não é sinónimo de “ócio inútil” ou de “preguiça”; antes envolve actividades consideradas essenciais à plena realização humana e que vão desde a satisfação das naturais e básicas necessidades de descanso e de convívio familiar à valorização social e cultural da pessoa, incluindo a simples distração, descontração ou divertimento. Saber decidir como afectar as 24 horas diárias, os sete dias da semana e os doze meses do ano entre tempo de trabalho (para obter rendimento) e tempo de lazer é, antes de mais, uma exigência fundamental de qualidade de vida e, em última análise, uma exigência da promoção da própria dignidade da pessoa humana. Pode mesmo dizer-se que o desempenho de um bom gestor ou administrador pode aferir-se tanto pelo trabalho útil que faz e organiza (e pelos resultados que alcança), como pela forma como organiza e ocupa o seu tempo livre!

A favor de uma “gestão” cuidadosa da escolha das “doses” apropriadas dos tempos de trabalho/lazer e do modo de ocupação dos tempos livres, militam praticamente todas as necessidades humanas. A começar pela necessidade fisiológica elementar de descanso ou repouso periódico (sete horas de sono, em cada 24 horas, constituem o mínimo absoluto indispensável), fora do ambiente de trabalho. Por isso mesmo:

- . jornadas de trabalho (diário) prolongadas por muitas horas consecutivas devem ser excepção; nunca a “regra”;
- . a prestação de horas extraordinárias deverá ser encarada a título excepcional e temporário, para corresponder a necessidades, também elas excepcionais e temporárias, da entidade empregadora ou da actividade que se exerça por conta própria;
- . a prestação regular de trabalho nocturno (entre a meia-noite e as sete horas da manhã) só deve ser feita sob supervisão médica²⁰ e requer uma “semana laboral” mais curta (com menos horas trabalhadas)²¹;
- . em empresas de laboração/funcionamento contínuo, querendo o trabalhador ampliar a sua remuneração, em vez de prestar trabalho (extraordinário) em dia de folga, é preferível que o faça em dia feriado: a folga só em última instância deve ficar comprometida;
- . a regularidade da hora da refeição é tanto mais importante para a saúde física e mental dos trabalhadores quanto mais irregular for o seu horário de trabalho;
- . é indispensável pelo menos um intervalo no período diário de trabalho: tanto para o motorista de transporte pesado de mercadorias como para o técnico administrativo que trabalha com computador ou terminal;
- . a rotatividade de operações/tarefas ao longo do dia de trabalho pode constituir “meio repouso” para o trabalhador²².

²⁰ Nem todas as pessoas têm a mesma capacidade/facilidade em trabalhar de noite, tendo de dormir quando é dia natural.

²¹ E um intervalo para tomada de uma refeição quente durante a madrugada.

- . o período de férias deve ser gozado enquanto tal: é de evitar a prestação de uma segunda actividade remunerada durante o período de férias.

Além do descanso, muitas outras necessidades humanas podem (devem) ser satisfeitas com um adequado “consumo” de tempo livre: as necessidades de pertença (ou de participação social) e de realização pessoal, por exemplo. É durante o tempo livre que verdadeiramente pertencemos a outros grupos, que não o dos companheiros de trabalho:

- . o grupo do agregado familiar, em primeiro lugar, mas também o de outros familiares e amigos que não fazem parte desse agregado²³;
- . grupos ou associações para defesa de interesses (sindicato, comissão de moradores, por exemplo);
- . grupos que desenvolvem actividades culturais, recreativas ou desportivas;
- . grupos que promovem uma participação de carácter cívico (solidariedade social, participação em instituições políticas);
- . grupos que desenvolvem actividades culturais ou mesmo de investigação científica;
- . grupos que promovem a satisfação de necessidades espirituais ou religiosas.

Também o aprovisionamento dos bens e serviços considerados aptos a satisfazer as necessidades quotidianas ocupa os tempos livres²⁴, não faltando agregados familiares para quem dia de folga é sinónimo de “dia de compras”. O tempo livre é, potencialmente, gerador de despesas, nomeadamente de bens e serviços de consumo corrente. O mesmo sucede com outras formas de lazer, como seja a viagem ou passeio, que satisfaz, entre outras, as necessidades de mobilidade e de curiosidade. Ou com a assistência a espectáculos (artísticos, desportivos, tauromáquicos) ao vivo²⁵.

O “consumo” de tempos livres, além da importância para o equilíbrio físico e psíquico da pessoa, tem também um peso cada vez maior na actividade económica, quer pelo estímulo à

²² E uma gestão mais flexível (logo mais barata) dos recursos humanos, do ponto de vista das empresas.

²³ É muito importante que a pessoa obtenha a aprovação social da sua profissão por parte da família.

²⁴ Pena é que, para tanta gente, a primeira opção de ocupação do tempo livre seja, tão simplesmente a de... ver montras e fazer compras... A polémica questão do horário de abertura dos hipermercados ao Domingo é sintoma dessa “pobreza de espírito”...

²⁵ Prática mais enriquecedora e saudável que o visionamento passivo de programas de televisão...

actividade produtiva em geral, quer pelos seus efeitos de criação de novos empregos e de novas profissões. Pode mesmo dizer-se que a “indústria” dos tempos livres é um dos sectores mais promissores e dinâmicos da actividade produtiva de qualquer país desenvolvido, apesar de muitas das suas actividades terem ainda um ritmo fortemente sazonal, porque dependente de vários calendários, horários e hábitos de trabalho/folga/férias nas diversas profissões.

É muito vasta a lista de actividades económicas relacionadas com o turismo, por exemplo: agências de viagens, empresas de transportes, hotelaria (incluindo o chamado “turismo rural ou de habitação” e os apartamentos de férias), restaurantes, bares e similares, casinos e salas de jogo, serviços de informação turística, actividades de preservação e de divulgação do património ambiental e cultural, etc. Igualmente vasto é o conjunto de actividades relacionadas com a época balnear. E também com o das festas anuais das pequenas, médias e grandes localidades, desde as indústrias gráficas e do papel que fornecem os cartazes até aos agrupamentos musicais que animam a festa. Em Portugal, a época de Verão representa emprego temporário (sazonal) para mais de meio milhão de portugueses! A “indústria” do lazer caracteriza-se por ser intensiva em mão-de-obra (daí as suas potencialidades como criadora de novos empregos) e por ser facilmente instalável mesmo em regiões menos desenvolvidas do interior (ajudando por isso a travar o processo de “desertificação” populacional e económica das regiões interiores).

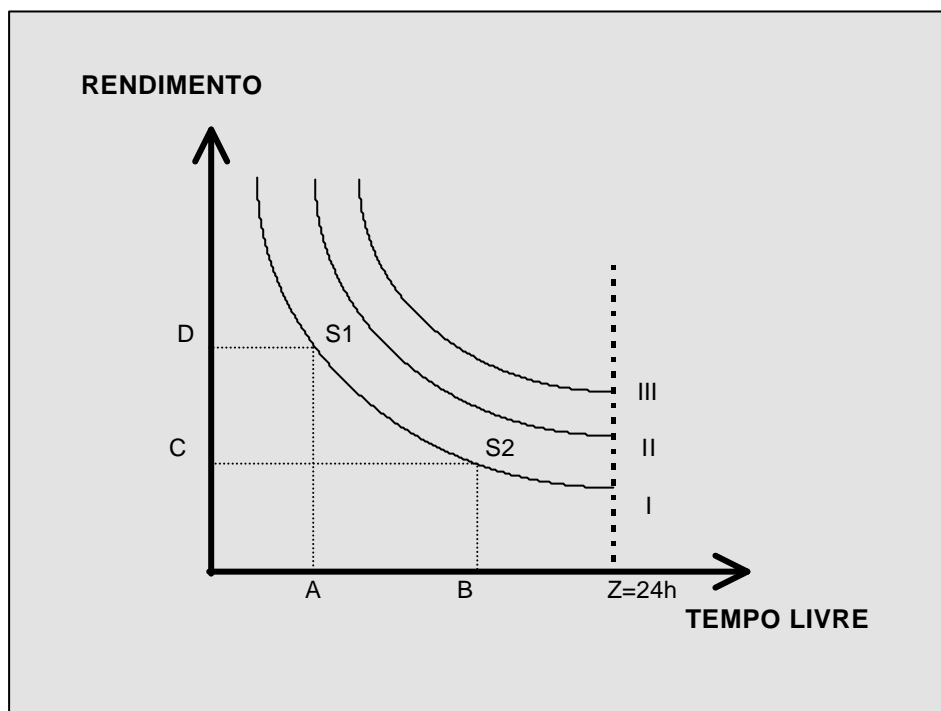
5.2. O SALÁRIO ELEVADO COMO INCENTIVO AO LAZER

Antes de mais, convem ter bem presentes as implicações mais importantes de uma escolha entre tempo dedicado ao trabalho e tempo livre:

- . o tempo dedicado ao trabalho significa obtenção de rendimento, com o qual se pode financiar a aquisição ou fruição de bens e serviços julgados aptos à satisfação de múltiplas necessidades.
- . o tempo livre pode ser tecnicamente considerado como um bem de consumo corrente, na medida em que também permite satisfazer necessidades; mas também representa um sacrifício de rendimento. Não apenas pelas despesas que ele acarreta, mas também porque trabalhando-se durante menos tempo ganha-se menos. O tempo livre é um “bem” concorrente em relação ao tempo de trabalho: quanto mais tempo livre, menos tempo de trabalho, menos rendimento, menor a dimensão do conjunto de possibilidades de consumo.

Ou seja, o rendimento (salário) que pode ser obtido numa hora de trabalho significa também o “preço” de uma hora de tempo livre, por ser o custo de oportunidade (rendimento perdido) de uma hora de tempo livre. E o que é natural é que o consumidor-trabalhador compare este preço (salário perdido pelo facto de trabalhar menos uma hora) com a utilidade esperada de uma hora adicional de lazer. Como o rendimento (tempo de trabalho) e o tempo livre são fontes competitivas de utilidade, o padrão de preferências do consumidor-trabalhador pode ser

representado por um mapa de indiferença semelhante ao estudado na secção 2.3.1. deste módulo. A única diferença é que, neste caso, o eixo das abcissas tem uma restrição no lado direito: o dia só tem 24 horas, pelo que o segmento relevante deste eixo só vai até ao ponto Z, como pode ver no gráfico da página seguinte, que ilustra o mapa de preferência entre tempo de trabalho e tempo livre.



De resto, a interpretação do gráfico é análoga à feita na teoria geral do equilíbrio do consumidor. Ele é indiferente entre as situações S1 e S2, por serem combinações de rendimento e de tempo livre situadas na mesma curva de indiferença. Naturalmente, quanto mais afastada da origem estiver a curva de indiferença, maior é a utilidade ou satisfação.

Introduzindo o salário por hora de trabalho na nossa análise e simulando sucessivos aumentos desse salário/hora, observa-se um fenómeno deveras interessante, mas muito comum na realidade prática: inicialmente, o aumento do salário começa por funcionar como um incentivo ao trabalho, na medida em que o consumidor-trabalhador, perante o salário mais elevado, oferece-se para fazer mais horas de trabalho (menos horas de tempo livre). Mas, continuando o salário/hora a aumentar, chega-se a um ponto a partir do qual ele começa a oferecer menos horas de trabalho, traduzindo uma preferência crescente por tempo livre. Como se explica este fenómeno? A razão é mais simples do que parece. Considere o exemplo seguinte.

Imagine dois chefes de família, um auferindo pouco mais que o salário mínimo nacional e o outro ganhando dez vezes mais. É evidente que o tempo livre do primeiro, na maior parte das ocasiões, será ocupado tão somente com o convívio familiar em casa e na companhia da programação televisiva. O tempo livre do segundo, que ganha dez vezes

mais, pode ser muito mais interessante e atractivo: jantar fora, seguido da estreia de um filme, com algumas compras de permeio.

Moral da história: a partir de certo nível, o aumento salarial deixa de funcionar como incentivo ao trabalho, para constituir um verdadeiro incentivo ao aumento do tempo livre. Há um ponto a partir do qual a utilidade marginal do que se pode comprar com o rendimento salarial (ganho com o tempo de trabalho) é menor que a utilidade marginal do tempo livre. A partir desse ponto, um acréscimo no tempo livre é mais valorizado que um acréscimo no tempo de trabalho: que importa trabalhar mais horas e ganhar mais dinheiro se, com isso, o nosso chefe de família fica quase sem tempo livre para gozar uma maior qualidade de vida?

É evidente que o mapa de preferências entre rendimento e tempo livre não é igual para todos os indivíduos ou para todas as famílias, podendo ser fortemente influenciado pelos mais variados factores. A começar pelas expectativas de promoção na carreira profissional: se um trabalhador sente que tem possibilidades de subir brevemente na carreira ou de ser promovido na secção, é natural ter uma maior preferência por tempo de trabalho relativamente ao tempo livre. Tratando-se de profissões liberais (exercidas por conta e risco próprios), o incentivo ao trabalho pode assemelhar-se aos incentivos e motivações próprias da actividade empresarial: expectativa de aumento da clientela ou de aumento dos preços que o trabalhador isolado pode cobrar pelos seus serviços.

A preferência relativa por rendimento/trabalho e tempo livre é influenciada também por factores de ordem ética e cultural. Tradicionalmente, o ócio tende a ser qualificado como defeito, de preguiça, de inutilidade ou de falta de aptidão. Ao contrário, o trabalhador assíduo e pontual é olhado como pessoa virtuosa, cumpridora, responsável, como potencial bom chefe de família e merecedor de uma longa lista de atributos. Há quem estabeleça como válida uma relação estreita entre a atitude face ao trabalho e o clima (ou com o simples estado do tempo). É correntemente admitido que nas regiões de clima mais frio, a preferência pelo tempo livre é mais retardada que nas regiões mais quentes: trabalha-se mais no inverno que no verão.