

MAURICIO COUTINHO

" PADRÕES DE CONSUMO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL "

Dissertação de Mestrado apresentada
ao Instituto de Filosofia e Ciências
Humanas da Universidade Estadual de
Campinas

1979

C837p

2700/BC

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL

AGRADECIMENTOS

Para a elaboração desta dissertação de mestrado , contamos com a solicitude e o apoio de:

- Profa. M. da C. Tavares, orientadora. Suas observações, hauridas em cursos, seminários e discussões específicas sobre o tema influenciaram e orientaram as concepções aqui expostas.

- Prof. Luiz Belluzzo, com quem discuti vários dos assuntos tratados na dissertação. Devo-lhe também a boa vontade na sugestão e empréstimo de textos.

- Maria Alice Ribeiro, Paulo Chagas Cruz e Ricardo Carneiro , que comentaram e criticaram os originais.

- PFT/IPEA, de quem obtive bolsa de estudos para a elaboração da dissertação. Agradeço também a tolerância desta instituição para com os prazos de cumprimento dos itens contratuais da bolsa.

ÍNDICE

Introdução	
CAPÍTULO I - Algumas referências teóricas sobre os padrões de consumo	5
CAPÍTULO II - Distribuição de renda e padrões de consumo: alguns autores em torno da tradição cepalina	17
II.1. Celso Furtado	18
II.2. Anibal Pinto e a heterogeneidade estrutural	26
II.3. Maria da Conceição Tavares	30
CAPÍTULO III - Padrões de consumo e distribuição de renda no Brasil	38
III.1. A posse de duráveis	38
III.1.1. Os bens de consumo duráveis no pensamento econômico latinoamericano	38
III.1.2. Posse de duráveis: os dados	41
III.1.3. Difusão da posse de duráveis: comentários.....	60
III.2. A estrutura orçamentária	68
III.2.1. O alcance dos estudos de estrutura orçamentária	68
III.2.2. Os dados sobre estrutura orçamentária e breve discussão acerca do crédito ao consumo	71
III.3. Consumo e distribuição de renda	83
Conclusão e sumário	99
Bibliografia	104

INTRODUÇÃO

Ao iniciarmos as leituras preliminares para a elaboração do projeto de dissertação de mestrado, tínhamos como único fio condutor a idéia de realizar um estudo no interior de um campo amplo: distribuição de renda no Brasil. Lida a quase totalidade dos textos referentes à polêmica em torno da concentração de renda na década de 60, continuamos indefinidos. Não era nosso propósito contribuir para a controvérsia sobre as medidas de concentração; tampouco ficar exclusivamente na faixa do "referencial teórico mais amplo para pensar a questão da distribuição"; enfim, não víamos possibilidade de aduzir qualquer contribuição que fugisse do muito já escrito, salvo se tivéssemos condições de trabalhar dados novos, o que não era o caso.

Neste momento, tivemos oportunidade de ler um artigo que definiu o campo de estudos: Subconsumo; tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil, de John Wells.^{1/} O texto, resumidamente, trata das relações entre o tamanho de mercado para produtos duráveis de consumo e a dinâmica da economia brasileira na década de 60, pretendendo ser uma crítica às inúmeras interpretações que associaram a dinâmica do modelo a um mercado para duráveis de tamanho exíguo.^{2/} A originalidade do tema, mais que o exato teor das idéias veiculadas, atraiu nossa atenção.

Na literatura sobre o desenvolvimento econômico brasileiro não existe uma análise sistemática e específica da evolução dos padrões de consumo. Os estudos de orçamento doméstico tiveram sempre um caráter regional e particular (quanto às classes de renda tratadas) apesar de sua relativa antiguidade. Data de pouco tempo a elaboração da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE), com dados periódicos sobre renda, despesa familiar e outras características das unidades domésticas. E somente em 1975 procedeu-

se à primeira pesquisa mais completa sobre a despesa familiar, o Estudo Nacional da Despesa Familiar (ENDEF/IBGE), com dados sobre renda, ocupação, migrações, padrões de gastos, nível alimentar, propriedade de bens duráveis. As informações aí contidas, publicadas parcialmente e carentes de análise, constituirão na certa o primeiro referencial seguro e nacional para a abordagem dos padrões de consumo.

A escassez e a novidade de informações mais fidedignas sobre consumo e inclusive sobre distribuição de renda não impediram que o pensamento econômico abordasse o tema. Por um lado, as pesquisas regionais de orçamentos domésticos, levadas a efeito via de regra como etapa da construção de índices de custo de vida, deram ensejo a considerações lastreadas nas "leis de consumo", correlacionando padrões de consumo a níveis de renda.

Por outro - agora sob ângulo mais afeto à dinâmica econômica do sistema -, a teorização formulada no pós-guerra em torno da CEPAL recorrentemente refere-se a aspectos como tamanho de mercado, distribuição de renda e posse de duráveis, enfeixando-os em uma série de hipóteses que, a despeito de não se constituírem em um corpo explicativo individualizado e uniforme sobre padrões de consumo na América Latina, conformam um feixe de idéias que perpassa os inúmeros textos de cunho mais geral. Referimo-nos à conhecida disjuntiva cepalina que opõe a produção de bens duráveis de elevado valor unitário ao baixo nível de renda média da população, projetando elementos importantes para a teoria de desenvolvimento econômico latinoamericano.

O texto de Wells, desta forma, abriu-nos um campo de reflexão determinado. Remete concentradamente a um assunto que, apesar de conhecido, tivera sempre tratamento disperso e insuficien

te, os padrões de consumo. Ademais, um assunto que a literatura latinoamericana acopla à distribuição de renda; algo, portanto, dentro de nosso escolhido (e amplo) objeto de dissertação.

Por seu tom polêmico, direciona para uma revisão dos "cepalinos". E oferece uma oportunidade de revisão atraente, já que afeta a um objeto definido (os padrões de consumo), permitindo evitar as tradicionais e nem sempre eficazes discussões sobre o pensamento "cepalino" em geral e em toda sua amplitude.

Associa-se ao debate em torno do desempenho da economia brasileira nas duas últimas décadas, possibilitando à dissertação situar-se em terreno colado à realidade atual e às controvérsias em torno da economia brasileira. Incorpora a este debate as informações advindas das pesquisas recentes sobre consumo e difusão de bens duráveis.

Esta dissertação desdobra-se em três sub-temas - distribuídos nos três capítulos - que, embora encadeados e relacionados, mantem cada um sua unidade e mesmo certa autonomia. No primeiro capítulo percorremos algumas referências teóricas em busca de um lastro adequado à posterior análise empírica. No fundamental, trata-se de uma breve discussão sobre o consumo em Marx, em que procuramos esclarecer algumas dificuldades encontradas na apropriação do arcabouço marxista para o objeto em análise. Precedem a discussão algumas considerações - insuficientes, pouco mais que menções - à abordagem do consumo na teoria econômica convencional. A brevidade destas considerações é proposital: tratamos de evitar um assunto de vasta bibliografia, merecedor por si só de tese específica.

O segundo capítulo trata da abordagem "cepalina" sobre consumo e distribuição de renda. Nosso intuito foi particula-

rizar algumas contribuições (Celso Furtado, Anibal Pinto e Maria da Conceição Tavares), distinguindo o que nos pareceu visões diferenciadas e inclusive descaracterizando a abordagem unificada de teóricos tão díspares. ^{3/} Como recurso da apresentação, valemo-nos da crítica a textos de J. Wells como fio condutor; na medida em que remetem aos cepalinos, entramos nas considerações às obras particulares de cada autor sob a forma de um debate com Wells. Bem entendido, nosso intuito central não é polemizar com Wells, senão, através da polêmica, reconstruir o pensamento sobre consumo e distribuição de renda de alguns teóricos em torno da tradição cepalina.

O terceiro capítulo contém o núcleo da dissertação. Comenta os dados sobre o Brasil, reconstruindo a partir deles algumas inferências teóricas. Novamente valemo-nos em alguns momentos do recurso ao debate com Wells como maneira de abordar os aspectos centrais da dissertação. O capítulo traz subjacentes três preocupações: i) mostrar e comentar os dados; ii) remeter ao quadro teórico descrito nos capítulos I e II; iii) inserir o problema dos padrões de consumo na discussão mais ampla sobre o modelo econômico brasileiro. Estas preocupações, aliás, enquadram a presente dissertação: constitui-se de um misto de análise concreta de tema específico com revisão bibliográfica de autores e assuntos importantes na teoria do desenvolvimento econômico latinoamericano.

Notas

- 1/ John Wells, "Subconsumo, tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil", In Estudos CEBRAP, nº 17, 1976.
- 2/ As interpretações cepalinas ou subconsumistas, conforme Wells. Nos capítulos II e III explicitamos e debatemos as formulações de Wells e dos "cepalinos".
- 3/ Insistimos em aspear o termo cepalinos por este motivo. Evidentemente quando estamos apresentando comentários de autores que não distinguem dentre os "cepalinos", retiramos as aspas.

CAPÍTULO I

ALGUMAS REFERÊNCIAS TEÓRICAS SOBRE OS PADRÕES DE CONSUMO

Ao estudar os padrões de consumo e suas relações com a distribuição de renda no Brasil nos deparamos com a ausência de um quadro conceitual no âmbito da teoria econômica. Os estudos de despesa familiar realizados a partir das pesquisas de orçamentos domésticos tem na mais das vezes como referência as leis de consumo, que correlacionam o tipo de despesa com classes de renda ou com a evolução da renda familiar. Tais leis^{1/} baseiam-se em pesquisas norteamericanas e européias realizadas desde o século passado e início deste, e pecam tanto pela falta de substrato teórico correto - não se perguntam sobre as causas determinantes da evolução da renda e do consumo em determinado ritmo e direção - como pela generalização de correlações peculiares apenas a determinadas formas de evolução da distribuição da renda, divisão do trabalho etc; enfim, generalizam indevidamente correlações, sem ao menos explicar sua causalidade. Este não é, seguramente, um bom ponto de partida para a análise dos padrões de consumo.

A teoria econômica convencional oferece ainda outras duas referências para o estudo do consumo, ambas com acervo bibliográfico notável: a teoria microeconômica do consumidor e o debate clássico em torno da função consumo keynesiana. Sem pretendermos exercer crítica detalhada a estas duas formulações, cabe um breve comentário.

A teoria microeconômica do consumidor é vulnerável a todas as críticas que tem sido feitas à utilização do princípio da utilidade marginal do domínio da economia de um modo geral. Além disto - e aqui talvez o principal - consagra a dicotomia entre produção e consumo (teoria da produção/teoria do consumidor) que faz com que o consumo seja regido por princí

pios que se manifestam aos indivíduos à margem do que se passa na produção (os custos, a taxa de lucro, a concorrência, o ciclo). A separação entre o enfoque "pelo lado da oferta" e o enfoque "pelo lado da demanda" serve mais à noção de equilíbrio do sistema do que propriamente à análise da acumulação do capital e dos ciclos.

O debate em torno da função consumo keynesiana é de outra natureza. Trata-se aqui de estabelecer as relações entre renda e consumo para efeito de determinação da renda nacional. Como comenta Ackley ^{2/}, se se verificar uma relação funcional entre renda e consumo, fica muito mais fácil à política econômica controlar as variações extremas da renda através do investimento autônomo do governo. Antes de tudo, parece-nos que o debate exorbita o ambiente do keynesianismo. A estabilidade da função consumo keynesiana é um expediente para se livrar do que é secundário - o consumo - e dirigir atenuação ao essencial, ao que dinamiza a demanda efetiva - o investimento. O estudo do que é secundário em Keynes não é necessariamente um bom ponto de partida para a questão dos padrões de consumo.

No que diz respeito aos interesses deste trabalho, o debate em torno da função consumo keynesiana é pouco esclarecedor, em suas duas vertentes teóricas principais. A primeira vertente - hipóteses de renda e consumo permanentes ^{3/} - não explicita, por definição, o problema da distribuição de renda porque: i) ela vai embutida no fator que dá a forma às curvas de indiferença (que por sua vez reflete a preferência das unidades de consumo versus adições à riqueza); ii) não se devem identificar nos estudos orçamentários - esta a hipótese central - os pobres e os ricos a partir de suas frações poupadas da renda, já que a renda medida não pode ser tomada como a renda esperada ao longo da vida.

A segunda vertente - hipótese de renda relativa ^{4/} -, ao contrário, explicita a questão da distribuição de renda e padrões de consumo, na medida em que é a posição relativa dos indivíduos que determina seus gastos em consumo e na medida em que se formula uma explicação para a difusão de produtos entre os consumidores nas diversas classes de renda. Neste caso o óbice maior é de outra natureza, qual seja o campo de reflexão de Duesenberry ser uma sociedade altamente industrializada e de elevado nível de renda média em quase todos os estratos sociais; a difusão dos novos produtos pode ser lenta, gradual, pois o mercado de consumo de massas se uniformiza através de ampla faixa populacional. Esta é uma economia cujos mecanismos de difusão do consumo diferem totalmente do caso brasileiro. Em suma, e sem entrar nos meandros internos da controvérsia, entendemos que o debate em torno da função consumo pouco esclarece os propósitos de nosso trabalho, seja porque o arcabouço teórico dos autores de extração neoclássica mais pura (Friedman) rejeita a segmentação de classes de renda e consumo, seja porque o horizonte empírico dos demais está muito preso ao exemplo da sociedade norteamericana do pós-guerra.

Nesta dissertação preocupamo-nos menos em oferecer alternativas de explicação consistentes que em passar um olhar crítico sobre a bibliografia atinente a padrões de consumo e suas relações com distribuição de renda no Brasil. Como descartamos, por insuficiente, a possibilidade de tratarmos tal problema a partir da teoria econômica convencional, pode-se perguntar de imediato qual o lugar que destinamos nesta revisão aos pressupostos e à fundamentação teórica estabelecidos pela crítica da

economia política. A resposta não é das mais fáceis. Por um lado, aceitamos que ao repensar a economia brasileira as grandes propostas encontradas no arcabouço marxista tornam-se ponto de partida imprescindível. Por outro, se no geral a transposição do marxismo à análise concreta representa tarefa complexa, na matéria de nosso particular interesse os obstáculos são ainda maiores. Convém neste capítulo . fazer uma referência especial ao problema de consumo em Marx, não para deixar de lado este patrimônio, senão para abrir caminho às inúmeras reduções que devemos efetuar a fim de não nos limitarmos a uma mera repetição dos esquemas teóricos fundamentais.

A função de estudar-se o problema do consumo em Marx não é e não pode ser, por injunções do próprio cerne teórico marxista, a de descobrir uma "teoria do consumo", inexistente, mas a de mostrar como se situa a questão do consumo na teoria da valorização do capital. Poderemos visualizar melhor esta proposta recorrendo a dois aspectos da obra de Marx: as relações entre consumo produtivo, improdutivo e acumulação do capital; o papel do consumo na realização do capital.

O espectro da categoria consumo em Marx transcende o uso a que estamos acostumados, que a associa apenas a consumo final. Para Marx, o consumo dos trabalhadores tem um caráter du -plo: é por um lado consumo produtivo de meios de produção, e por outro consumo improdutivo de meios que asseguram sua subsistência. O consumo produtivo serve estritamente ao capital, é o modo de transferir o valor dos meios de produção ao produto final e de fazer com que este tenha uma massa de valor superior à dos meios de produção absorvidos em sua produção. O consumo improdutivo dá-se à margem do processo de valorização do capital e corresponde ao

gasto individual da renda auferida pelo trabalhador com a venda de sua força de trabalho (troca de capital variável por força de trabalho). Em termos de valor, iguala sempre o valor do capital variável; aliás, este nada mais é que a forma que assume o fundo de subsistência dos trabalhadores em um regime em que se dá a dissociação entre trabalhadores e meios de produção.

É a valorização do capital o que separa o consumo produtivo do improdutivo dos trabalhadores. Este, contudo, embora não valorize diretamente o capital, embora consumo individual, é, como assinala Marx, um fator da reprodução do capital, ao perpetuar aquilo que é uma condição à continuidade do processo de reprodução: a existência da classe trabalhadora.

Feita a distinção entre consumo produtivo e improdutivo, fica claro que a dimensão do consumo produtivo, dado um capital global, vincula-se estritamente ao ritmo da acumulação de capital. E quanto ao consumo improdutivo? A pergunta adquire importância porque a teoria econômica convencional o identifica a consumo global e mostra-se preocupada com sua determinação; também porque, dentro do próprio marxismo e da economia clássica há controvérsias a respeito, ligadas à questão salarial, aos obstáculos à acumulação, à miséria da classe trabalhadora.

Conforme vimos antes, o consumo improdutivo dos trabalhadores é a contrapartida do valor do capital variável que será gasto na compra da sua força de trabalho.^{5/} Dividindo-se o capital global ou cada capital individual em suas partes componentes, capital constante e variável (c e v) temos que a relação entre duas parcelas - a composição orgânica do capital c/v - mostrará uma tendência ao crescimento, com o desenvolvimento das forças produtivas e do capitalismo. A tendência natural, portan-

to é de que decresça o capital variável em relação ao capital global, ou o consumo improdutivo dos trabalhadores em relação ao consumo e ao produto global.

Para que possa entender esta compressão relativa do consumo improdutivo, é preciso introduzir a idéia de nível de subsistência dos trabalhadores. O valor da força de trabalho é determinado como o valor de qualquer outra mercadoria: pelo tempo de trabalho socialmente necessário dispendido em sua produção. No caso, indiretamente, pelo tempo de trabalho gasto na produção dos meios que compõem a cesta de consumo dos trabalhadores. O aumento da eficiência do trabalho, implícito na elevação da composição orgânica do capital, diminui o tempo de trabalho necessário à produção daquele conjunto de bens. Ao fazê-lo permite, concomitantemente, a elevação da parcela de mais-valia como componente do produto final, ou da razão mais-valia/capital variável (taxa de exploração).

O mesmo movimento que deprime a participação relativa do capital variável e do consumo improdutivo dos trabalhadores no produto global, diminui a dimensão do consumo improdutivo face ao produtivo, já que o crescimento da taxa de exploração permite acelerar o ritmo de acumulação, correlacionado, como vimos, ao consumo produtivo.

Ao se situar a mais-valia como parte componente do produto global devem-se situar os diversos destinos que ela pode ter. Pode tanto servir, como supusemos, estritamente à acumulação, como ser gasta enquanto renda no consumo individual dos capitalistas, num espectro que vai da hipótese de reprodução simples (toda a mais-valia é gasta como renda) às hipóteses de reprodução ampliada às diversas taxas de acumulação. De qualquer forma, a re

lação entre a mais-valia dissipada como renda e aquela acumulada depende novamente do ritmo da acumulação do capital.

Em um mesmo movimento, que passa pela elevação da composição orgânica do capital e da taxa de exploração, o capitalismo condiciona as dimensões relativas do consumo produtivo e do consumo individual de capitalistas e trabalhadores, respeitando o nível de subsistência destes. Em última análise, a acumulação dita o ritmo de consumo.

Vemos que a problemática do consumo produtivo versus improdutivo nada mais é do que uma forma de expressão da oposição fundamental, ao nível do processo imediato de produção. Diz respeito à distribuição de renda entre capital e trabalho; as diversas possibilidades de distribuição e uso do excedente estão totalmente condensadas no destino que o capitalista dá à mais-valia apropriada: acumulá-la ou dissipá-la como renda.

O consumo adquire outra dimensão quando nos detemos na realização do capital. "O problema da realização consiste em que cada uma das diversas partes do produto capitalista encontre no mercado outra parte do produto que a substitua, tanto quanto ao valor (capital constante, capital variável e mais-valia) como quanto a sua forma material (meios de produção e meios de consumo, e em especial artigos de primeira necessidade e artigos de luxo)." 6/

Está fora do escopo deste trabalho sequer aflorar a discussão em torno do problema da realização ou em torno de realização e crises do capitalismo. O limite de nosso interesse é apenas ressaltar o fato de que, no momento em que toma destaque a apreciação das formas úteis das mercadorias, o estudo das particularidades do consumo e mesmo do consumo individual de tra

balhadores e capitalistas transparece sob novo ângulo.

Nos parágrafos anteriores havíamos visto como a questão central do consumo produtivo e improdutivo circunscrevia-se ao âmbito geral da oposição salários-lucros e era resolvida pela dinâmica da acumulação do capital. É nesta dinâmica inclusive que se inscreve a distribuição da renda, que aparece no momento, é evidente, como distribuição funcional da renda. No estudo da circulação do capital, na medida em que aparecem as mercadorias em sua forma útil - além de em sua condição de portadores de valor - sobrepõe-se à distinção consumo produtivo/improdutivo uma dispersão no interior das categorias meios de produção e meios de consumo que deve encontrar correspondência em uma dispersão paralela dentro dos setores produtivos e no universo dos indivíduos. Ou seja, quer-nos parecer que no momento em que a realização traz à cena o universo concreto e variado das mercadorias, os indivíduos acrescentam à sua condição de suportes de classes sociais determinadas a multiplicidade das hierarquias de gosto, padrões de consumo, rendas individuais. Abre-se o espaço para um exame detalhado da distribuição pessoal da renda.

Na realidade, os esquemas de realização de Marx não detalham a questão do consumo individual. Basta-lhes a distinção genérica entre consumo dos trabalhadores e dos capitalistas e setores produtores de bens de consumo e de meios de produção. O espaço aberto à dispersão das rendas individuais aparece como um campo inexplorado, e não sem razão. O que está em tela no texto são as diversas possibilidades de realização do capital nos setores fundamentais e, mais ainda, identificar a realização como possibilidade e não como decorrência natural do processo de produção.

O resultado a que se chega ao tratar da reprodução ampliada confirma aquilo que havia sido apontado no estudo da produção de valor e mais-valia: o sistema expande-se por obra da acumulação do capital. Vale dizer, o consumo produtivo retoma, na realização, a primazia que lhe havia sido conferida no estudo da produção de mercadorias. O capitalismo é um sistema da "produção pela produção", que se explica pela produção de mais valia e pela acumulação de capital, e jamais pelo consumo individual. Isto fica claro quando se prova que a reprodução em escala ampliada tem como exigência a criação de uma desproporção em favor do setor de bens de produção. 7/

Enfim, o estudo dos esquemas de reprodução é referencial necessário ao desdobramento da análise do consumo e distribuição de renda; isto não significa que da letra dos textos originais desprenda-se alguma explanação mais detalhada sobre a destinação do excedente, os rendimentos pessoais e a forma útil das mercadorias.

A diversificação do consumo individual não é estranha, enquanto tendência, ao pensamento marxista original. O ímpeto expansivo do capital, conforme Marx, na busca de novos setores onde possa penetrar, desdobra infinitamente os ramos da atividade humana, explora novas formas de trabalho útil, em suma, diversifica o consumo pela necessidade de expansão do capital por novos ramos produtivos. "Ademais, a produção de mais valor relativo - ou seja, a produção de mais-valor fundada no incremento e desenvolvimento das forças produtivas - requer a produção de novo consumo ; que o círculo consumidor dentro da circulação se amplie assim como antes se ampliou o círculo produtivo. Primeiramente: ampliação quantitativa do consumo existente; segundo: criação de novas ne -

cessidades, difundindo as existentes em um círculo mais amplo; terceiro: produção de novas necessidades e descobrimento e criação de novos valores de uso." ^{8/} É este o espírito da construção marxista: não são novas formas de consumo que impulsionam o processo de produção; ao contrário, a reprodução ampliada é que exige a penetração contínua em novos e variados ramos e coloca aos olhos dos cidadãos, como necessidade pessoal, aquilo que é de fato necessário à acumulação do capital.

Ademais, está realçada no texto de Marx a tendência ao aumento do gasto pessoal dos capitalistas. O desenvolvimento das forças produtivas faz com que o fundo de acumulação das empresas descole dos impulsos individuais do capitalista primitivo; este, que sempre confrontava gasto pessoal e acumulação empresarial como elementos antitéticos à mercê de sua vontade, assim que a dimensão dos empreendimentos atinge um montante tal que a acumulação passa a resolver-se internamente à empresa com recursos que não mais parecem deduções da renda líquida do capitalista - ou seja, quando a empresa torna-se o mundo do capital, personifica o capital à revelia do capitalista, que personifica o consumo suntuoso - neste momento, repetimos o capitalista torna-se um consumidor irrefreável, em movimento paralelo à diversificação de bens e serviços produzidos.

Resumindo: o resultado fundamental no estudo do consumo em Marx é ressaltar a primazia da produção. A evolução dos padrões de consumo deve ser vista como decorrência dos problemas de valorização do capital. Indo um pouco adiante, já se aponta a diversificação das formas de gasto improdutivo da mais-valia como tendência natural do sistema. Entretanto, é importante ter em mente que, a despeito da abertura que o referencial teórico em si permite desenvolver, o panorama a que Marx se refere é claro:

o proletariado concentra-se em torno de rendimentos baixos e consome o indispensável, a empresa acumula, e o capitalista diversifica o consumo. ^{9/} Isto basta ao entêndimento das leis fundamentais de movimento da economia.

No capítulo III, a partir do caso brasileiro, voltaremos ao referencial teórico acima exposto, qualificando algumas colocações. Situando-nos ainda em terreno genérico e preliminar, podemos concluir que temos hoje uma exacerbação de tendên - cias apontadas. Na esfera da produção, a ordenação das estru - ras de mercado (e formas de concorrência) situa as indústrias produtoras de bens de consumo final em estruturas onde a concor - rência via diferenciação de produtos é levada ao extremo.

O capitalismo contemporâneo se caracteriza pela criação de inúmeras esferas intermediárias de circulação de mer - cadorias e prestação de serviços pessoais variados. Isto é fruto da potenciação da produtividade do trabalhador direto e ao mesmo tempo desdobramento e contrapartida, na circulação, das novas formas de concorrência assumidas pela oligopolização da economia.

Abre-se um leque de funções e remunerações que significam instâncias de alocação da mais-valia obtida a partir do trabalhador produtivo. A distribuição pessoal da renda não pode mais ser reduzida fielmente às categorias funcionais bási - cas (trabalhadores e capitalistas) - e a diversificação do consu - mo vai se colar a esta dispersão das rendas individuais que ca - racteriza o moderno sistema econômico. Foge ao capitalista a responsabilidade exclusiva pela diversificação do consumo. Todas as classes de renda tornam-se sensíveis àquilo que, aparecendo so - cialmente como "consumismo", nada mais é do que o comportamento

social ditado pelas novas formas de organização industrial, às voltas com novos mecanismos de resolução dos problemas de realização.

Notas

- 1/ No capítulo III fazemos comentários mais detalhados a respeito
- 2/ Gardner Ackley, Teoria Macroeconômica, São Paulo, Pioneira, 1969.
- 3/ A este respeito ver Milton Friedman, The Theory of the Consumption Function, Princeton U.P., 1971.
- 4/ A este respeito ver J. Duesenberry, - Income, Saving, and the Theory of Consumer Behaviour, Harvard U.P., 1967.
- 5/ Naturalmente, a suposição aqui é de que salário é igual a valor da força de trabalho.
- 6/ Lenin, "El desarrollo del capitalismo en Rusia". (fragmento). In: Marx, Karl - El Capital, Mexico Cultura Economica (anexo a El Capital, tomo II, 1973), pg. 509.
- 7/ "... para que a reprodução simples se converta em reprodução em escala ampliada é necessário que a produção do setor I ache-se em condições de fabricar menos elementos do capital constante para II e mais, em troca, para I." Marx, El Capital, tomo II, Fondo de Cultura Económica, 1973.
- 8/ Marx, Elementos Fundamentales para la Critica de la Economía Política, B. Aires, Siglo XXI, tomo I, 1971, pg. 360.
- 9/ Nos Grundrisse, um Marx mais ousado estendo o campo e a necessidade de diversificação do consumo além do gasto supérfluo dos capitalistas (ver a citação 8). Não por acaso este é o texto em que Marx leva ao máximo os efeitos que podem advir do aumento da produtividade do processo imediato de trabalho.

CAPÍTULO II

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E PADRÕES DE CONSUMO: ALGUNS AUTORES EM

TORNO DA TRADIÇÃO CEPALINA

Em artigo de 1976, John Wells ^{1/} propõe-se a contribuir para a interpretação dos períodos de crise e crescimento acelerado por que passa a economia brasileira na década de 60, à luz de uma análise dos novos dados sobre a estrutura do consumo familiar no Brasil. O ponto de partida é a constatação de que a difusão da demanda de certos bens duráveis de consumo por faixas da população que não aquelas situadas no topo da pirâmide distributiva antecede o período do "milagre" e mesmo a década de 60; este fato permitiria contestar as concepções de crise esboçadas por vários autores subconsumistas (Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares são os citados), que repousariam na hipótese de que o mercado para as indústrias dinâmicas era e é excessivamente estreito e não sujeito a aumentos dada a grande descontinuidade no perfil de distribuição da renda.

Nossa intenção é deixar para o capítulo seguinte a análise mais detida dos resultados a que chega Wells. Neste, utilizaremos o autor apenas como interlocutor dos "subconsumistas"; em termos mais precisos, extrairemos do texto apenas o que remete diretamente à análise acerca de distribuição de renda e padrões de consumo esposada por alguns economistas de origem cepalina: Celso Furtado, Anibal Pinto e Maria da Conceição Tavares essencialmente.

Pretendemos demonstrar que:

- é incorreta a leitura que Wells faz destes autores;

- convém distinguir mesmo dentre os economistas com origem na Cepal, sob pena de confundirmos análises bastante diferenciadas;

- esta distinção permite captar nos autores criticados avanços interpretativos que superam de muito as propostas do próprio Wells;

- qualquer tentativa de abordagem do tema deve passar (e superar) um núcleo interpretativo muito forte, centrado em torno da idéia de heterogeneidade estrutural.

II.1. Celso Furtado

É corrente na literatura sobre o desenvolvimento econômico brasileiro a segmentação da população em faixas descontínuas correspondentes a determinados níveis de renda média, associando-se tais faixas a mercados típicos de consumo de certos bens. Celso Furtado, em "Um projeto para o Brasil" ^{2/}, utilizando-se de trabalho da Cepal (Estudios sobre la distribución del ingreso em America Latina - 1967), divide a população em quatro estratos. O primeiro, abrangendo 50%, com renda per capita de 130 dólares, situa-se à margem da economia de mercado. O segundo abrange 40% da população, com renda média de 350 dólares, e forma mercado apenas para produtos não duráveis de consumo corrente. O terceiro e o quarto, tomando respectivamente 9 e 1% da população, com níveis de renda per capita de 880 e 6500 dólares, formam um mercado diversificado, com acesso a bens duráveis e não duráveis.

Seria este o grande paradoxo da economia brasileira (e latino-americana, em termos gerais): somente uma minoria de 10% da população exerce demanda sobre o produto das indústrias dinâmicas.

John Wells assim interpreta Celso Furtado: "Os fatos estilizados concernentes aos padrões de gastos, que foram convencionalmente usados como hipóteses de trabalho em numerosas

abordagens subconsumistas, podem ser sumariados da forma seguinte: a propensão média para consumir bens duráveis, ou artigos de 'luxo', entre os pobres urbanos é zero, enquanto sua elasticidade renda de demanda por tais bens é também nula; por outro lado, a propensão média para consumir 'artigos de luxo' entre as unidades familiares ricas cai no correr do tempo quando a renda sobe, implicando isso dizer que a elasticidade-renda de demanda por tais bens é inferior à unidade. A estagnação tem lugar porque a elasticidade-renda agregada da demanda por 'artigos de luxo' é inferior à unidade". 4/

Imediatamente a seguir o autor propõe outro conjunto de suposições, menos rígido, mas que mesmo assim preservaria os pressupostos subconsumistas. Neste conjunto a propensão média a consumir dos pobres urbanos excede a dos ricos urbanos, que tende a zero, e a elasticidade-renda da demanda dos pobres urbanos excede a dos ricos urbanos, menor que 1. "... mesmo de acordo com tais suposições e dada uma distribuição altamente desigual da renda, a propensão ponderada média agregada para consumir pode estar caindo e a elasticidade-renda ponderada agregada ser inferior à unidade. A estagnação ocorre porque, sendo a elasticidade-renda da demanda de 'artigos de luxo' inferior à unidade, a demanda e o crescimento do produto de tais setores não mais 'lideram' o crescimento da produção industrial". 5/

É sabido que em Celso Furtado adquire especial importância a interpretação da economia a partir de uma ótica em que a composição e as rearticulações da demanda detem o papel fundamental. Mesmo assim, entre a composição da demanda e a estagnação há uma intermediação, como veremos, que passa pelo perfil de distribuição da renda e pela estrutura industrial. A es -

tagnação não advém do fato de a elasticidade-renda da demanda de artigos de luxo ser inferior à unidade. Uma determinada composição da demanda é que impele a economia a uma conformação industrial que deprime crescentemente a relação produto-capital na economia; a queda na relação produto-capital é a causa direta da tendência à estagnação.

É conveniente aprofundar um pouco as concepções de Furtado. Para tanto utilizaremos principalmente três obras suas : "Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina", "Um Projeto para o Brasil" e "Análise do modelo brasileiro".^{6/}

Os dois primeiros textos (de 1965 e 1968, respectivamente) situam-se no terreno do estagnacionismo. A concepção de subdesenvolvimento ligada à idéia de estagnação ainda é aquela presa ao dualismo estrutural. O mercado de trabalho se diferencia qualitativamente dos mercados dos demais fatores da produção, pois as taxas de salário são ditadas pelas condições de oferta totalmente elástica de mão-de-obra a partir da agricultura pré-capitalista.

Dentro desta concepção de subdesenvolvimento, vejamos como Furtado concebe os problemas dos padrões de consumo e da distribuição de renda. Quanto ao primeiro, sobressai uma visão mais globalizante, qual seja, a do papel que cumpre na explicação dos fatos econômicos a composição da demanda.

No processo de desenvolvimento dependente os "fatores primários de impulsão" situam-se em ordem inversa àquela dos processos autônomos: modificações no perfil da demanda - acumulação de capital - progresso técnico. Com isto Celso Furtado pretende expressar que desde o período primário-exportador é a composição da demanda que comanda a acumulação do capital. Por exemplo ,

o crescimento associado às exportações de produtos primários tem na raiz a alteração na estrutura da demanda provocada pelo aumento das importações a partir dos países centrais; na fase de industrialização substitutiva o estrangulamento na capacidade para importar desajusta as estruturas de oferta e demanda, ocasionando uma demanda insatisfeita e dando novo ritmo e direção ao crescimento.

O escalonamento por níveis de renda e divisão da sociedade em setores sociais referentes a padrões diferenciados de consumo remete à estagnação. A composição da demanda - orientadora, como vimos, do crescimento - vai dar a feição da estrutura industrial, o peso relativo dos diversos setores produtivos, o ritmo de crescimento de cada um. Na medida em que a demanda se inclina em favor de indústrias produtoras de bens de consumo duráveis ou de capital, privilegia setores que operam com uma relação produto-capital inferior à média da economia, fortalecendo a tendência à estagnação.

Generalizando, diremos que os padrões de consumo estão dados e se embutem na composição da demanda. Esta, por sua vez, orienta a acumulação. Não há uma preocupação explícita em estudar as formas de consumo, desmembrá-las, acompanhar suas alterações também no interior de cada estrato social.

Vejamos agora a questão da distribuição de renda. Para Furtado, a concentração da renda no Brasil tem causas que remontam à constituição dos grandes latifúndios que antecedem a etapa primário-exportadora. A chave do mecanismo que perpetua a distribuição concentradora pode ser encontrada no excedente estrutural de mão-de-obra nos setores pré-capitalistas, impedindo os salários de subirem conforme a produtividade. Em condições de sa-

lários estáveis, processos produtivos que aumentem a relação capital-trabalho elevarão concomitantemente a parcela do produto destinada à remuneração do capital em detrimento do fator trabalho. O processo de complexificação tecnológica da indústria, com a introdução dos setores produtores de bens duráveis e de capital, leva à concentração de renda.

O autor admite que em condições de igualdade da taxa de lucro e de salários para todas as indústrias, os coeficientes capital-trabalho e produto-capital variarão em sentido inverso. "Tudo se passa, por conseguinte, como se o sistema econômico estivesse absorvendo uma tecnologia tendente a reduzir a produtividade do capital e aumentar a da mão-de-obra. Sendo assim, para aumentar o produto se fazem necessários insumos crescentes de capital e decrescentes de mão-de-obra, donde se conclui que, para uma taxa estável de crescimento do produto, corresponde uma declinante de absorção de mão-de-obra fora do setor pré-capitalista e outra ascendente da poupança, mantidos inalterados os preços relativos". 7/

Ao adequar o mercado ao tipo de produto oferecido, a concentração de renda contrarresta a diminuição relativa da base populacional demandante dos bens produzidos pela indústria dinâmica e permite a elevação da taxa de poupança (porque aumenta os lucros) requerida para manter o crescimento em uma economia em que a eficiência do capital se deprime. A distribuição de renda, neste contexto, é encarada como um elemento compatibilizador de oferta e demanda.

Uma distribuição de renda já originariamente (historicamente) concentrada projeta-se sobre a composição da demanda.^{8/} Esta impulsiona e define a acumulação do capital e as tendências

de crescimento do produto. Dada uma tendência estagnacionista e relativamente desempregadora (aumenta capital/trabalho e cai produto/capital), a distribuição permanentemente se recompõe, adequando oferta e demanda.

Não desenvolveremos aqui, mas aplicam-se ao estagnacionismo as críticas já apresentadas em outros textos.^{9/} Basicamente: a taxa de crescimento do produto não se prende à evolução da relação produto-capital, senão que a outros fatores; Furtado desconsidera os efeitos do progresso técnico sobre a acumulação, ao pressupor que a relação produto-capital varia inversamente ao coeficiente capital-trabalho. Parece-nos que a origem dos problemas da interpretação estagnacionista está mesmo no tipo de divisão que se faz do produto social. Furtado decompõe o produto em salários e lucro. Tudo que rebaixa os salários aumenta os lucros e vice-versa. Escapa-lhe uma divisão mais complexa do produto social, que permitiria estudar os efeitos dos aumentos da produtividade sobre a repartição do valor internamente aos produtos e ao produto social, através da taxa de exploração e suas relações com a taxa de lucros.

Finalizando, como é a estrutura da demanda que condiciona o processo produtivo, a proposta de desconcentração de renda passa prioritariamente pela reestruturação do perfil da demanda, e não por alterações no aparelho produtivo.^{10/}

Em "Análise do modelo brasileiro" Celso Furtado deixa de encarar o subdesenvolvimento pela tônica central da dualidade estrutural. O cerne da explicação reside agora na defasagem existente entre assimilação de novas estruturas produtivas e novos padrões de consumo. "O subdesenvolvimento apresenta-se, as-

sim, desde o início, como uma transformação nos padrões de consumo (mesmo que tal transformação afete apenas uma minoria da população da área em questão) sem que concomitantemente se modifiquem as técnicas de produção". 11/

A revolução industrial, conforme Furtado, assume duas formas: modificação nas técnicas produtivas e modificação nos padrões de consumo. O subdesenvolvimento advém de que a revolução das técnicas produtivas concentra-se em certas áreas geográficas, enquanto as novas formas de consumo espalham-se amplamente. Ambos os processos implicam em aumento de produtividade; nas regiões hoje subdesenvolvidas, tal aumento é fruto quase exclusivo apenas da ampliação de mercado. "A característica essencial das estruturas subdesenvolvidas estaria, assim, nessa desassimilação das duas formas básicas de progresso tecnológico". 12/

Vemos que novamente o problema da composição da demanda coloca-se na base das explicações do subdesenvolvimento e também da própria mecânica de movimento das estruturas industrializadas subdesenvolvidas. A industrialização encontra já formado um mercado habituado a padrões avançados de consumo; ao se insinuar e progredir, embora vá agora transformando também as técnicas produtivas, vê-se contingência de reproduzir estruturas de produção que irão atender às camadas que formam o consumo moderno. Ocorrerão problemas ao nível da dimensão do mercado. Por outro lado, as empresas estrangeiras serão as mais aptas a introduzir no país as novas indústrias, mera transposição de uma matriz tecnológica já em funcionamento no exterior.

Apesar das diferenças evidentes entre o Celso Furtado estagnacionista e aquela da análise do "milagre", parece

-nos que as referências teóricas fundamentais são mantidas, o arcabouço analítico é o mesmo. De fato, agora a questão genérica da composição da demanda aparece bem mais desenvolvida em torno dos padrões de consumo. Passa-se também do conceito de subdesenvolvimento ligado ao dualismo estrutural - diferenças nos mercados dos fatores - ao vinculado à defasagem estrutura produtiva - padrões de consumo. Entretanto, vale lembrar que o dualismo remetia diretamente à composição da demanda, quando se tratava de explicar o funcionamento da economia, pois era esta que determinava o ritmo de crescimento dos vários setores, o ritmo de transferência da mão-de-obra dos setores atrasados para os modernos e, finalmente, a tendência à estagnação. Ora, o que significam os padrões de consumo, no caso, senão a forma de visualização da composição da demanda?

Por isto mesmo há semelhanças entre as obras. Na "Análise do Modelo" também a aceleração da acumulação leva à concentração, pois a elevação da relação capital-trabalho em condições de salários constantes (ou quase) beneficia o fator capital em detrimento do trabalho. E a renda, ao se concentrar, ajusta as estruturas de oferta e demanda.

A idéia da estagnação não está explicitada, mas retorna seu desenho básico: a queda da relação produto-capital acompanha a introdução de novos produtos e a complexificação da estrutura industrial. O resultado é o mesmo, embora venha precedido do mecanismo do ciclo do produto. A introdução de novos produtos requer investimentos unitários mais expressivos que sua difusão. No Brasil, a estreiteza do mercado entorpece o processo de difusão, evitando que se atinja a mesma dosagem introdução/difusão que nos países desenvolvidos garante a taxa de crescimento da renda.

II.2. Anibal Pinto e a heterogeneidade estrutural

Vamos destacar alguns traços, no que toca ao tema distribuição de renda e padrões de consumo, comuns a um grupo de autores ^{13/} situados em torno da tradição cepalina, mas que interpretam nosso desenvolvimento econômico de maneira bastante distinta da utilizada por Celso Furtado. Os textos de Anibal Pinto sobressaem no conjunto. Diremos que os demais economistas apontados situam-se no interior das fronteiras demarcadas por aquele. Particularizam certos tópicos, insistem sobre aspectos específicos; no geral, não é forçoso concluir que Anibal Pinto estabelece a tônica da abordagem. Daí porque os comentários dirigem-se de preferência à sua obra.

A noção que serve como ponto de partida para o estudo do desenvolvimento econômico latinoamericano é a de heterogeneidade estrutural. Nossas economias, por características de sua formação histórica, apresentam estruturas marcadamente desiguais quanto à absorção do progresso técnico. Grosso modo, Anibal Pinto distingue três estratos: "Por um lado, o chamado 'primitivo', cujos níveis de produtividade e renda por habitante são provavelmente semelhantes (e, às vezes, inferiores) aos que prevaleciam na economia colonial e, em certos casos, na pré-colombiana. No outro extremo, existe um 'polo moderno', composto pelas atividades de exportação, industriais e de serviços que funcionam a níveis de produtividade semelhantes aos níveis médios das economias desenvolvidas e, finalmente, o 'intermediário' que se encontra, de certa forma, mais próximo da produtividade média do sistema nacional". ^{14/}

Ao contrário do que ocorre em economias desenvolvidas, a descontinuidade entre os estratos é marcante, o sistema

não tende à homogeneização (os setores modernos não "puxam" a produtividade nos demais) e a dimensão da presença do setor mais atrasado é notável. Os três estratos incorporam cada um os vários setores produtivos - agricultura, indústria, serviços. Os diferenciais de produtividade, portanto, perpassam os setores distinguindo, dentro deles, subsetores modernos e atrasados.

O conceito de heterogeneidade estrutural - e isso é o que entendemos fundamental - incorpora na mesma explicação a estrutura produtiva, a distribuição de renda e os padrões de consumo.

À diferença de Celso Furtado, para Anibal Pinto a distribuição de renda e as características da economia se definem ao nível da estrutura produtiva. Os setores modernos, por exemplo, por serem mais produtivos, apropriam-se de parte substancial de renda. E são mais produtivos porque dirigem-se às camadas de altas rendas, dirigem-se ao atendimento de um padrão de consumo que foge ao nível médio de renda da população, mas atende à elevada renda p r capita (comparável a dos países desenvolvidos) daqueles contingentes populacionais que estão no topo da pirâmide distributiva, reproduzindo aqui dentro estruturas de produção semelhantes às encontradas em países desenvolvidos.

A distribuição de renda não compatibiliza ex-post a estrutura produtiva com a composição da demanda. Ao contrário, é a configuração do aparato industrial que projeta por sobre a economia uma distribuição concentrada de renda, conveniente, também, à conformação de um mercado para seus produtos. Por este motivo, tanto Anibal Pinto quanto Serra e Vuskovic apontam como centro de uma estratégia redistributiva não a modificação no perfil da demanda, e sim a alteração na estrutura produtiva, quebrando aos

poucos a acentuada heterogeneidade estrutural do sistema. A proposta é viabilizar, através da política econômica, que os aumentos de produtividade aos poucos penetrem naqueles segmentos que são hoje mais atrasados e se vinculam à massa populacional com baixos níveis de renda.

Os autores afastam-se de qualquer expectativa estagnacionista. Nada assegura que as economias com marcada heterogeneidade estrutural não possam crescer; apenas tal crescimento deve acentuar as tendências à exclusão social que as caracterizam. O afastamento do espectro estagnacionista entretanto, não caracteriza alguns problemas de crescimento típicos de nossas economias. Fundamentalmente, como situa A. Pinó, trata-se dos problemas decorrentes da tentativa de criação de uma moderna economia de massas ... sem massas. Ou seja, reproduzimos aqui estruturas produtivas típicas de países com nível de renda média muito superior a nossa. O que na Europa ou Estados Unidos é consumo de massas, mesmo em se tratando de produtos de elevado valor unitário, aqui se torna consumo de luxo. Os bens distinguem-se, por sua destinação, entre bens de consumo popular ou conspícuo não por suas qualidades exteriores, senão pela relação entre seu valor unitário e o nível de renda média dos segmentos populacionais que determina, em última análise, quem o consumirá - ou qual a origem da renda que é dispendida em seu consumo.

Outra característica da explicação montada a partir da visão de heterogeneidade estrutural é o privilegiamento do corte analítico moderno (o que opera a elevados níveis de produtividade e absorve progresso técnico) - atrasado (o que opera a baixa produtividade). Outros cortes (por exemplo, capital/trabalho, propriedade nacional/estrangeira, desigualdades regionais), embo-

ra considerados importantes, mesclam-se ao fundamental, subordinam-se a ele; dão no máximo explicações parciais e complementares.

O corte básico arrasta consigo os diversos fatores da produção. Assim, os trabalhadores da indústria moderna ou do setor financeiro de ponta são situados no estrato moderno da economia. Não estão eliminados, é evidente, os conflitos de classe no interior de cada unidade produtiva; porém, o principal não é a apropriação dos ganhos da maior produtividade que capital ou trabalho conseguem fazer no interior de cada unidade, mas o fosso que separa os subsetores que absorvem ou não os ganhos do progresso técnico. Os trabalhadores de uma indústria moderna também usufruem de sua situação privilegiada, embora seus patrões possam auferir os maiores benefícios.

Anibal Pinto propõe que o corte entre setores "avançados" e "subdesenvolvidos" dá margem à configuração de duas pirâmides distributivas: uma, englobando a população envolvida nos setores "avançados", seria mais aberta, refletindo o peso maior dos setores médios; outra, representando os "atrasados", mostraria uma concentração de renda maior e um forte peso de trabalhadores na base. 15/

Fácil perceber que concepções como as de Anibal Pinto e demais autores situados em torno de sua proposta tem implicações e encadeamentos que escapam às críticas de John Wells. Primeiramente: não se está no terreno do estagnacionismo. Em segundo lugar: à medida em que a estrutura produtiva do país passa a ser ponto de partida da análise, e à medida em que afastamos o espectro da estagnação como "lei fundamental de desenvolvimento" da economia subdesenvolvida, podemos passar a vislumbrar inúmeras possibilidades de crescimento e mesmo explicações para fases de

crescimento acelerado.

O dinamismo do setor moderno, como aventa Serra^{16/}, pode levar à incorporação de crescentes contingentes ao consumo conspícuo, da mesma forma que, pelo aumento generalizando da massa salarial, estimular a demanda e o crescimento dos subsetores "atrasados". O que ocorre, segundo os autores, é que nunca se elimina a heterogeneidade estrutural, continuam convivendo na economia subsetores com níveis de produtividade média muito distanciados; em suma, não se quebra a estrutura que origina a "contradição fundamental" da presente fase de nosso desenvolvimento econômico: produção de bens que caracterizam o consumo opulento em sociedades com acanhado nível de renda média. ^{17/}

II.3. Maria da Conceição Tavares

Faremos referência a um texto de Maria da Conceição Tavares, "Características da distribuição de renda no Brasil"^{18/}, para situar alguns dos pontos que a autora considera fundamentais a respeito da questão da distribuição de renda no Brasil.

Primeiramente, e a partir de dados do censo de 1960, a autora chama atenção para o fato de que, ao contrário de alguns outros países da América Latina, não se cria em nosso país, abaixo do estrato populacional composto pelos 5% situados no topo da pirâmide distributiva, uma "classe média" com nível de renda média e extensão suficiente para que se forme uma base mais ampla para a diversificação do consumo.

Em segundo lugar, a diferenciação urbano-rural permitiria explicar algumas características da distribuição. A renda média, assim como a produtividade da população remunerada do setor urbano é sensivelmente maior que a do setor rural. Centro do setor rural os níveis de produtividade e a concentração da propriedade permitiriam explicar a distribuição. Por outro lado, a

grande massa situada em estratos de renda baixos pesaria bastante na distribuição global.

No setor urbano, a explicação é mais complexa. Os diferenciais de produtividade não explicam satisfatoriamente os diferenciais de renda, já que aqueles são mais marcantes que estes. A concentração da propriedade urbana também é elemento explicativo insuficiente da desigualdade (nos últimos 5% e 1% da escala diminuem as desigualdades).

A elevada concentração na cúpula, finalizando, deve ser explicada pela complexa e desigual estrutura produtiva do setor urbano.

Como vemos, já neste texto de 1969 as observações de Maria da Conceição Tavares enfatizam a heterogeneidade da estrutura produtiva e, mais ainda, a falta de paralelismo entre salários e produtividade setoriais como fatores determinantes de uma distribuição desigual ao extremo. A autora abre espaço para explicações alternativas, que contemplem o poder de barganha das camadas sociais, a criação e multiplicações de funções profissionais intermediárias ao nível do secundário e terciário, cujas remunerações não tem comportamento colado à estrutura produtiva.

Em Além da Estagnação (1971) ^{19/} Maria da Conceição Tavares e José Serra retomam o estudo do perfil da distribuição, associando as classes de renda a mercados de produtos determinados. Os grupos sociais seriam: A - classe alta, B1 - classes médias altas; B2 - classes médias urbanas; C - classes assalariadas de base; D - trabalhadores rurais, trabalhadores independentes urbanos, marginais. Entre 1960 e 1970 a distribuição teria sofrido a seguinte evolução ^{20/}:

	Pop. Total	Renda Anual		Pop. Total	Renda Anual	
		% do total	nív.ab. p/pes.		% do total	nív.ab. p/pes.
	1960	1960		1970	1960	
A	700.000(1%)	28	8.400	900.000	30	12.000
B1	2.000.000(4%)	16	1.200	3.600.000	20	2.000
B2	10.500.000(15%)	21	420	13.500.000	22,5	600
C	21.000.000(30%)	20	200	27.000.000	15,0	200
D	35.000.000(50%)	15	90	45.000.000	12,5	100

A situação em 1970, que apresenta uma piora relativa para os 80% inferiores da distribuição, dá aos grupos uma situação frente ao mercado de consumo como segue:

A: "se apropria do excedente que alimenta o processo de acumulação e diversificação do consumo";

B1: "núcleo fundamental do mercado moderno";

B2: "base do mercado moderno";

C: "base do mercado tradicional";

D: "fora do mercado consumidor moderno".

Quer dizer, reconhece-se novamente, como em Celso Furtado, que setores populacionais restritos são suporte para o moderno mercado de bens de consumo duráveis. Sem insistirmos na polêmica acerca do percentual populacional exato que constitui a base para o moderno mercado de duráveis - de resto uma polêmica inútil, quando mais não seja porque respaldada em dados então ainda precaríssimos (ou inexistentes) sobre despesa familiar - é importante assinalar que todos os autores "cepalinos" insistem na estreiteza de mercado para produtos de elevado valor unitário como característica essencial do desenvolvimento econômico latinoamericano.

O texto "Além da Estagnação", entretanto, é feliz ao explicitar a idéia de mercado - óbvia, mas fora do alcance de J. Wells -: ele é dado pelo montante da renda em cada estrato social, além, naturalmente, da renda individual que condiciona

os preços unitários dos bens a serem adquiridos. A base do consumo moderno se expande muito porque os grupos do topo absorvem a parte mais substancial dos incrementos da renda global. Isto joga totalmente por terra a concepção de que se possa calcular o tamanho ou o crescimento do mercado para produtos finais através de considerações sobre a elasticidade renda da demanda ou propensões média e marginal a consumir. O que interessa é o montante da renda, seja da renda individual, seja da renda global da camada em questão.

Nosso propósito neste capítulo foi reconstituir algumas passagens do assim chamado "pensamento cepalino" a respeito de distribuição de renda e padrões de consumo. Ao termos tomado como referência autores variados e significativos, pensamos ter demonstrado a heterogeneidade da "escola"; a bem da verdade esta heterogeneidade, se não chega a descaracterizar alguns traços comuns no "pensamento cepalino", ao menos exige que as críticas a seus pensadores prestem mais atenção àquilo que os distingue e menos às globalidades comumente objeto de análise.

Entre Anibal Pinto e M. C. Tavares de um lado, e Celso Furtado, do outro, há um corte fundamental na caracterização da mecânica do desenvolvimento econômico. Convém realçar o corte porque aqueles pensam padrões de consumo e distribuição de renda a partir de um veio - a estrutura produtiva - que possibilita ser desdobrado rumo a explicações que transcendam o marco cepalino.

Fica provado também que não são as considerações sobre a dimensão do mercado que marcam a diferença entre o "sub -

consumismo cepalino" e as análises que o superam. Ao contrário, justamente o texto que é um marco nas críticas a algumas proposições na tradição da Cepal - Além da Estagnação - mantém o tamanho restrito do mercado para o consumo moderno como um aspecto importante do desenvolvimento econômico brasileiro.

Notas

- 1/ Wells, John R. "Subconsumo, tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil", in: Estudos Cebrap nº 17, São Paulo, Brasiliense, 1976, 5-60 p.
- 2/ A título de esclarecimento, e na medida em que Wells dá-nos as pontes de contato com os autores-objeto de análise, é conveniente sumariar suas idéias. Para tanto utilizaremos um texto em que elas se mostram mais acabadas, o capítulo III de sua tese de doutorado (Growth and Fluctuation in the Brazilian Manufacturino Sector during the 1960's and Early, 1970's), versão melhorada e ampliada do artigo a que já fizemos referência.

John Wells pretende, através do estudo dos padrões de gasto familiar, analisar a dinâmica industrial na década de 60 e questionar em profundidade as concepções "subconsumistas" sobre a economia brasileira. O capítulo procurará dar resposta a algumas perguntas essenciais que teriam merecido resposta incorreta na bibliografia sobre o desenvolvimento econômico brasileiro: há uma descontinuidade na estrutura da demanda, de modo a diferenciar radicalmente a demanda dos grupos de altas e baixas rendas e excluir estes últimos do mercado consumidor de bens "modernos"? qual o tamanho de mercado para os bens "modernos"? qual a extensão (inter-classes de renda) do processo de difusão destes novos bens? quais as inferências que podem ser feitas em relação às tendências futuras de tamanho de mercado?

A principal referência empírica de Wells são as pesquisas sobre difusão da posse de duráveis (PNAD e outras); secundariamente utiliza orçamentos domésticos do Rio e São Paulo.

A partir de um quadro adaptado do PNAD/1972, mostrando a percentagem de domicílios em cada decil da distribuição de renda doméstica em posse de um elenco de bens duráveis (no cap. III

apresentamos os dados), chega às seguintes conclusões:

1. A difusão da posse mostra que a mesma excede os 5% ou 10% habitualmente (conforme Wells) tidos como a base do mercado para produtos duráveis. Podem-se visualizar três grupos de produtos: a) rádios, fogões, máquinas de costura e ferro elétrico, cujo baixo valor unitário e antiguidade da produção nacional asseguram uma distribuição significativa mesmo nos decis inferiores da distribuição; b) televisão, geladeira, liquidificador, enceradeira e toca-discos, cuja distribuição é razoavelmente ampla, embora ainda restrita aos grupos urbanos; c) bateadeira, enceradeira, aspirador, máquina de lavar e automóveis tem penetração pequena, inclusive nos grupos de rendas médias e altas - o automóvel por seu alto valor unitário e os demais por serem facilmente substituíveis pelo trabalho doméstico, ainda muito barato;
2. Não há descontinuidade expressiva no perfil da demanda. Exceto para automóveis, quase todos os estratos sociais, e não apenas a classe média e os ricos formam o mercado consumidor. E se houver alguma descontinuidade, ela estará entre o 4º e o 5º decis, incluindo portanto no mercado de bens "modernos" a classe trabalhadora urbana;
3. Reconhece-se que a difusão da posse destes produtos contrasta com o baixo nível de renda média da população. Prevalece uma distorção na composição dos orçamentos domésticos, denotando a má alocação macroeconômica dos recursos que privilegia o consumo privado de duráveis (e sua produção) em detrimento de gastos sociais. A distorção nos orçamentos domésticos mostra a força do efeito-demonstração sobre o consumo das camadas de baixas rendas também. Por outro lado, dada esta elevada propensão a consumir em todos os estratos sociais, em especial nos de baixas rendas, e dada a saturação de posse nas camadas do topo, presume-se que o aumento da concentração de renda havido na década de 60 não teria sido estimulador da demanda de duráveis.
4. Como é pequeno o índice de propriedade múltipla de automóveis (exceto para os centis do topo, e mesmo nestes não tão elevado quanto se presumiu), decorre que a compra de

- um segundo ou terceiro carro pelos setores médios altos não pode ter sido o indutor do aumento expressivo da demanda do produto;
5. O crédito tem grande participação na venda de todos os bens. Já a compra de bens de segunda mão só é decisiva para automóveis, motocicletas e bicicletas.
- 3/ Furtado, Celso. Um projeto para o Brasil. Rio de Janeiro, Ed. Saga, 1969, p. 38-39.
- 4/ Wells, John R. op. cit., p. 10.
- 5/ Wells, John R. op. cit., p. 11.
- 6/ Furtado, Celso. Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina. Rio de Janeiro, Civ. Brasileira, 1968.
Um projeto para o Brasil, op. cit.
Análise do 'modelo' brasileiro, 4.^a ed., Rio de Janeiro, Civ. Bras., 1972.
- 7/ Furtado, Celso. Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina, op. cit., p. 84
- 8/ A composição da demanda tem, segundo o autor, outros determinantes. Por exemplo, os mercados importadores de nossos produtos.
- 9/ Ver Tavares, M. da Conceição e Serra, José. "Além da estagnação. Uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente do Brasil.", in: América Latina, ensaios de interpretação econômica (coord.: José Serra). Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976, p. 210-251.
- 10/ Furtado, Celso. Um projeto para o Brasil, op. cit., p. 55.
- 11/ Furtado, Celso. Análise do Modelo Brasileiro, op. cit., p. 9.
- 12/ Furtado, Celso. Análise do Modelo Brasileiro, op. cit., p. 10 e 11.
- 13/ Pinto, Anibal. "Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente". in: Serra, J. América Latina, ensaios ..., op. cit., p. 44-82.
"La Cepal el problema del progreso técnico", in El Trimestre Económico, vol. XLIII (2), abril-junho/76, nº 170.
Distribuição de renda na América Latina e desenvolvimento. Rio de Janeiro, Zahar, 1973.
"La Cepal y el problema del progreso técnico", in El Trimestre Económico, vol. XLIII (2). Abril-junho/76 nº 170.

- Serra, José. "O desenvolvimento da América Latina. Notas introdutórias." In: América Latina. Ensaios ..., op. cit., p. 15-41.
- Vuskovic B., Pedro. "A distribuição de Renda e as opções do desenvolvimento". In. A. Latina. Ensaios..., op. cit., p. 83-106.
- 14/ Pinto, Anibal. "Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente", op. cit., p. 46.
- 15/ Pinto, Anibal. Idem, p. 47.
- 16/ Serra, José. op. cit.
- 17/ A. Pinto localiza as "contradições fundamentais" que caracterizam as três etapas de nosso desenvolvimento econômico: na etapa primário-exportadora, contradição entre estrutura produtiva atrasada e o moderno padrão de consumo das elites; no período de "crescimento para dentro", contradição entre a modernização do aparelho produtivo industrial e o atraso da agricultura de exportação, gerando constantes dificuldades ao nível do balanço de pagamentos; atualmente, a contradição apontada. Esta, embora predominante, não significa que as contradições anteriores estejam ausentes.
- 18/ Tavares, M. da Conceição. Características da distribuição de renda no Brasil. Cepal Division de Investigación y Desarrollo Economico, agosto-septiembre 1969.
- 19/ Tavares, M. C. e Serra, José. op. cit.
- 20/ O perfil da distribuição para 1970 é extrapolado a partir de 1960, admitindo-se as seguintes hipóteses: renda média de 400 dólares em 1970, manutenção da estrutura de classes, aumento de 1% a.a. da renda média do 50% inferior da população.

CAPÍTULO - III

PADRÕES DE CONSUMO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL

A discussão em torno de padrões de consumo no Brasil desenvolve-se em torno de duas fontes empíricas: os estudos de orçamentos domésticos e os quadros indicando a difusão da posse de bens duráveis na população. Nos segmentos III.1 e III.2 do capítulo discutimos os dados de uma e outra fonte. No segmento III.3 situamos as relações entre padrões de consumo e distribuição de renda, retomando o referencial exposto nos capítulos I e II.

III.1. A posse de duráveis

III.1.1. Os bens de consumo duráveis no pensamento econômico latinoamericano

As estatísticas sobre distribuição de um conjunto de bens duráveis entre as unidades familiares tem sido o foco das maiores controvérsias no que toca ao tema padrões de consumo. Todas as pesquisas referentes a posse de duráveis ^{1/} mostram uma disseminação destes bens por camadas de renda que extrapolam aquelas de elevado nível de renda média. Comentários recentes ^{2/} afirmam que isto contradiz as hipóteses de estreitamento de mercado baseadas na crescente concentração na distribuição da renda; ao final, os dados conduzem mesmo a uma acirrada discussão em torno do modelo de desenvolvimento brasileiro e da nossa dinâmica de crescimento industrial.

A utilização da posse de duráveis como elemento de importância na discussão do modelo brasileiro lança raízes

nos dados e interpretações a respeito do comportamento industrial nas últimas duas décadas. No estudo da crise 1962/67 e principalmente no da recuperação a partir deste último ano, o comportamento daquele parque industrial instalado durante o período do Plano de Metas permanece no centro das interpretações. Na recuperação (1967/69), as taxas de crescimento do setor produtor de bens de consumo duráveis são as mais elevadas da indústria; no período seguinte (1970/73) o setor mantém taxas muito elevadas de crescimento^{3/}. Não cabe discutir neste espaço as interpretações da crise e do "milagre", mas é palpável que em várias delas de uma forma ou de outra associa-se concentração de renda à expansão do setor de duráveis. Sem entrar no mérito da discussão, é importante para efeito de nosso estudo salientar que tal pano de fundo interpretativo é um dos motivos do destaque atual dado às pesquisas sobre duráveis e às vinculações posse de duráveis/ desempenho da economia/ origens do modelo.

A vinculação estrita do modelo econômico ao comportamento de duráveis tem raízes mais fortes, contudo, na teoria do desenvolvimento econômico brasileiro formulada sob a ótica da substituição de importações. Recordemos que a substituição de importações nada mais é que um processo de desenvolvimento industrial específico (latinoamericano) levado a efeito através dos estímulos advindos de contrações pelo lado da capacidade para importar. Trata-se de uma interpretação que procura captar o sentido da industrialização entre as décadas de 30 e 60; abarca o período em que nosso parque industrial adquire suas feições principais; tenta situar e dar conta do problema do crescimento do setor de duráveis.

Vejamos melhor. Em primeiro lugar, a dinâmica

substitutiva, embora enfatize a simultaneidade do crescimento dos vários setores industriais (por categoria de uso final: bens de consumo duráveis, bens não-duráveis, bens intermediários e de capital), estabelece uma hierarquia dada pela complexidade tecnológica da fabricação, tamanho mínimo da planta, exiguidade do mercado, que empurra a indústria dos duráveis que caracterizam o consumo moderno (no essencial automóveis e eletrodomésticos) para um período já bastante avançado do processo de industrialização dos países subdesenvolvidos. O desenvolvimento de um setor de duráveis passa a ser, de certa forma, o sinônimo de uma fase de crescimento mais avançada, típica de países que conseguiram avançar no processo de substituição de importações.

Em segundo lugar, o processo de substituição deve dar conta da introdução de novos produtos e hábitos de consumo que vão se multiplicando nos países centrais e acabam por se impor mesmo em países subdesenvolvidos. Os novos padrões de consumo, que na América do Norte e Europa ocidental caracterizam a assim chamada sociedade de consumo de massas, tem como uma das marcas principais a proliferação e disseminação de uma infinidade de eletrodomésticos, bem como difusão irrestrita do uso de automóveis. Embora com alguma defasagem de tempo, a indústria passa a produzir aqui estes produtos modernos, parodiando a sociedade de consumo de massas junto a um grupo restrito da população caracterizado por elevados níveis de renda média.

A produção e o consumo restrito de bens de elevado valor unitário, induzidos pelo "efeito demonstração"^{4/}, associam-se a um modelo de antemão concentrador de renda, reforçando-a e criando um paradoxo, qual seja, o de uma economia cujo setor moderno repousa sobre uma base estreita de consumo.^{5/} Enfim,

a produção e o consumo de duráveis passam a ser um índice do desenvolvimento econômico nacional e simultaneamente o problema central de nosso crescimento. Constrói-se um modelo cujo desaguadouro é a dicotomização bens de consumo durável - não-durável como configuração, ao nível da produção e do consumo, da distinção que se processa a nível da estrutura de gastos (a partir das origens da renda) entre consumo para setores de alta renda e consumo para os trabalhadores.

A problemática da substituição de importações desemboca na identificação de uma estrutura econômica dualista, em que os bens duráveis passam a personificar uma fase do desenvolvimento e um paradigma dos problemas da dinâmica econômica e do bem-estar social. É natural que certos intentos interpretativos revisionistas centrem-se nestes aspectos: que camadas sociais consomem duráveis? qual a relação entre concentração de renda e consumo de duráveis? Em síntese, já que a questão dos duráveis resume a essência do modelo, contestar empiricamente a concentração de sua posse seria propor novas bases para a interpretação da economia brasileira.

III.1.2. Posse de duráveis: os dados

Os dados sobre distribuição da posse de duráveis são obtidos em pesquisas de orçamentos familiares (refeitas periodicamente para atualização dos índices do custo de vida), Censo Demográfico e Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios do IBGE. Além destas fontes principais, utilizam-se ainda várias pesquisas de mercado e estudos realizados com outros propósitos.

O desdobramento analítico a partir destas estatísticas sofre algumas limitações por dois motivos principais: a) a mais antiga, realizada pela Fundação Getúlio Vargas no Rio de Ja

neiro e em São Paulo, remonta somente aos anos de 1961/62; b) a comparabilidade entre as pesquisas é limitada, pois variam a seleção de bens arrolados, a representatividade de amostra (toda a população ou apenas a população em certo nível de renda) e a estratificação por níveis de renda populacionais dentre da amostra.

Dois trabalhos recente preocuparam-se em selecionar, agrupar e analisar os principais dados disponíveis. O primeiro deles é Growth and Fluctuations in the Brazilian Manufacturing Sector during the 1960's and Early 1970's, tese de doutoramento de John Wells, que apresenta dados das seguintes fontes:

1. Censos Demográficos de 1960 e 1970 - IBGE
2. Pesquisa sobre Orçamentos Familiares, 1961 e 62 (cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, FGV)
3. Pesquisa sobre Consumo Alimentar e Orçamentos Familiares do Grande Rio - 1967/68 - COCEA (Comp. Central de Abastecimento)
4. Orçamentos Familiares na cidade de São Paulo - 1971/72 - FIPE/USP
5. Pesquisa Nacional po Amostra de Domicílios - IBGE - 1972
6. Mercado Global, Edição Especial 1974 - Central Globo de Comercialização.

Em anexo metodológico, Wells explicita as características de cada pesquisa, sua comparabilidade e os critérios para obtenção, quando possível, de uma distribuição decílica por nível de renda.

O segundo trabalho é Análise da Evolução da Estrutura Orçamentária familiar na Cidade de São Paulo, do DIEESE, uma consolidação e retrospectiva analítica de todas as pesquisas conhecidas sobre orçamentos familiares na cidade de São Paulo. Na

parte referente à posse de duráveis o DIEESE utiliza:

1. Pesquisa sobre Orçamentos Familiares, 1961/62 - FGV
2. Orçamentos Familiares na cidade de São Paulo - 1971/72 - FIPE
3. Pesquisa de Orçamentos Domésticos - 1969/70 - DIEESE.

A pesquisa do próprio DIEESE refere-se a famílias assalariadas, estratificadas em três faixas de renda: inferior (até Cr\$ 2.443,00, em Cr\$ de 1976), médio (Cr\$ 2.444,00 a Cr\$ 4.888,00) e superior (mais de Cr\$ 4.888,00). Para efeitos de comparabilidade, as duas outras pesquisas tem seus dados agrupados em estratos equivalentes, desprezando-se as faixas mais elevadas de renda, não condizentes com a classe assalariada retratada pelo DIEESE.

Tanto a seleção de dados de J. Wells quanto a do DIEESE explicitam critérios aceitáveis. Os procedimentos de agrupação e comparabilidade não resistiriam a um questionamento estatístico mais rigoroso ^{7/}; entretanto, como o objetivo não é o rigor das comparações, e sim a análise de tendências mais destacadas de comportamento, as tabelas construídas servem como fonte de dados para nosso trabalho. Delas faremos o mesmo uso que os textos originais, ou seja, utilizaremos evidências esparsas e desuniformes para ilustração de idéias ou tendências razoavelmente evidentes e comprovadas (ou não desmentidas) por todas as pesquisas. Por ordem de apresentação, mostraremos primeiro dados da década de 1970 ou do final da década de 60, depois os dados que permitam algum tipo de comparação intertemporal.

TABELA I - BRASIL: Porcentagem de domicílios em cada decil de distribuição de renda familiar de posse de uma série de bens duráveis - 1972.

Decil	1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º	Total
Especi- ficação											
Fogões	10	14	24	33	56	56	77	82	88	92	53
Máq. de costura	21	25	33	38	46	53	61	67	72	75	49
Ferros elétricos	-	10	18	26	45	45	69	75	84	95	47
Rádios de mesa	19	24	32	36	43	43	48	49	49	43	39
Rádios portá- teis	10	13	18	21	29	29	37	42	49	67	31
Geladei- ras	3	3	6	10	16	24	41	53	68	87	31
Televi- sões	3	3	6	10	17	27	45	57	70	85	32
Liquidi- ficado- res	2	3	5	8	16	16	36	46	60	81	27
Encera- deiras	1	1	2	3	7	7	19	28	41	65	17
Bicicle- tas	5	7	11	13	18	18	21	23	24	26	17
Toca- discos	1	1	2	3	5	7	13	19	27	50	13
Automó- veis	0,4	0,6	0,9	1,6	2,4	4,2	8,2	14,8	24,9	59,7	11,7
Ventila- dores	1	1	1	1	5	5	11	15	22	38	10
Máq. de lavar	0	0	0	1	1	2	3	6	12	33	6
Batedei- ras	0	0	0	1	1	1	4	7	13	36	6
Aspira- dores	0	0	0	0	0	1	1	3	6	25	4
Ar con- diciona- do	0	0	0	0	0	0	0	0	1	7	1
Motoci- cletas	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0
Coef. de propr. mult. de automóve- is	1,02	1,05	1,03	1,03	1,03	1,03	1,02	1,03	1,06	1,21	1,05
Renda mé- dia anu- al fami- liar	128	254	400	506	686	934	1305	1819	2636	8663	1726

FONTE:- WELLS, JOHN - Growth and Fluctuations in the Brazilian Manu-
facturing Sector during the 1960's and Early 1970's, pg.
116.

TABELA II - SÃO PAULO: Propriedade de bens duráveis segundo as famílias participantes por estrato de renda - %.1969/70

Estrato de Renda	Inferior	Médio	Superior	Global
Bem Durável				
Fogão	82,7	86,4	84,2	84,3
Ferro elétrico	75,6	84,4	90,1	81,0
Rádio	71,1	85,9	99,3	80,7
Televisão	54,0	79,4	88,8	68,5
Mãq. de costura	48,7	67,8	73,0	59,4
Liquidificador	44,0	62,1	80,9	56,1
Geladeira	38,5	61,5	79,6	53,1
Enceradeira	29,3	56,8	77,0	46,5
Toca-disco	15,5	31,4	51,3	26,6
Mãq. de lavar	4,3	17,6	50,0	15,9
Batedeira	5,1	13,1	32,2	12,0
Bicicleta	6,9	13,8	15,1	10,7
Veíc. a motor	3,7	12,1	32,2	10,9
Aspirador	2,0	7,5	24,3	7,3

FONTE: DIEESE, Análise da Evolução da Estrutura Familiar na Cidade de São Paulo, pg. 38 e 39.

TABELA III - GRANDE RIO: Porcentagem de domicílios em cada decil da distribuição de renda doméstica de posse de uma seleção de bens duráveis. 1967/68

Decil	1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º	Média
Especi- ficação											
Fogões	93,0	95,0	95,0	94,6	94,7	95,7	96,4	96,2	93,3	92,9	94,9
Ferros elétricos	78,4	84,8	87,5	90,4	92,3	93,4	94,5	95,5	95,0	96,7	90,9
Rádios	69,7	75,7	77,2	77,6	78,7	81,2	82,1	84,1	88,3	86,4	80,1
Geladei- ras	33,7	46,4	53,0	66,3	76,3	84,0	92,1	95,9	96,8	99,2	74,4
Mãq. de costura	43,8	53,6	57,6	64,3	69,7	74,6	76,9	80,8	79,0	81,7	68,2
Televisões	20,3	33,8	41,7	55,0	66,5	78,6	82,5	87,9	93,1	96,5	65,6
Liquidifi- cadores	22,3	34,1	41,3	52,4	61,3	69,4	78,5	84,5	88,8	94,7	62,7
Encera- deiras	12,5	20,5	25,5	37,2	48,4	62,4	69,4	76,7	85,6	87,2	52,5
Ventila- dores	10,3	17,5	22,4	30,6	38,0	46,2	53,6	61,6	63,5	68,3	41,2
Toca- discos	4,6	6,7	7,7	13,5	19,2	26,7	29,9	43,0	56,4	74,3	28,2
Automó- veis	0,4	1,5	2,3	3,1	5,2	9,8	14,8	22,6	40,3	63,7	16,4
Batedei- ras	0,4	1,4	2,0	4,2	6,7	10,3	18,5	23,1	36,2	56,0	15,9
Mãq. de lavar	0,2	1,4	2,2	3,2	5,3	9,6	17,1	22,8	37,0	58,9	15,8
Encera- deiras	0,4	1,0	1,4	2,5	3,8	6,0	14,4	20,3	32,4	61,5	14,4
Mãq. de escrever	0,0	0,9	1,4	3,4	5,2	7,5	9,4	15,0	27,5	49,3	12,0
Bicicle- tas	6,9	9,2	10,0	11,2	11,9	12,0	10,9	12,1	10,4	10,9	10,5
Ar con- diciona- do	0,3	0,1	0,1	0,8	1,1	0,9	2,5	2,4	7,5	26,5	4,2

FONTE: J. Wells, Growth and Fluctuations..., pg. 126

Percebe-se que, mesmo desconsiderando a procedência diversa, os dados para Rio de Janeiro e São Paulo denotam uma difusão muito maior no consumo de duráveis por todas as faixas de renda que os dados para o Brasil globalmente. O maior nível de renda média da população urbana em todos os decis deve ser a causa imediata deste fenômeno; os dados para o Brasil estariam afetados pela participação da população rural e, por outro lado, as duas metrópoles apresentam inclusive níveis de renda mais elevados que outras metrópoles brasileiras.^{8/} Podemos também levantar hipóteses adicionais sobre diferenças nas estruturas de consumo rural e urbana: as grandes cidades colocam um rol de exigências mais diferenciado, e certos bens duráveis passam a pertencer já à cesta de consumo mínimo do trabalhador urbano.^{9/}

Para o Brasil, o 50% de população situado na meta de inferior da distribuição de renda tem acesso em proporção significativa apenas àqueles bens de valor unitário baixo ou que são indispensáveis à vida familiar (máquina de costura, rádio). Coincidentemente, são produtos cuja fabricação nacional é mais antiga. Os produtos de elevado valor unitário (ar condicionado, máquina de lavar e mesmo geladeira) ou aqueles supérfluos - no sentido de que há alternativas mais baratas de execução da tarefa a que o bem é destinado, ou no sentido de que o trabalho doméstico substitui o produto (batedeira, aspirador etc.) - tem difusão significativa apenas nos dois ou três decis superiores da distribuição. Se tomarmos a distribuição em todas as unidades familiares, podemos dividir os bens em três categorias: aqueles presentes em mais de 30% dos lares (fogão, máquina de costura, ferro elétrico, rádios de mesa, rádios portáteis, geladeiras, televisões); aqueles na faixa entre 10 e 30% (liquidificadores, en

ceradeiras, bicicletas, toca-discos, automóveis, ventiladores); aqueles cuja participação é desprezível, abaixo de 10% das unidades familiares (máquina de lavar, bateadeiras, aspiradores, ar condicionado, motocicletas). O automóvel, cuja indústria desponta como sinônimo de desempenho dinâmico a partir de 1967, atinge a somente 11,7% das famílias, e apenas nos dois últimos decis sua presença é razoável. Seu coeficiente de propriedade múltipla é muito baixo, 1,05, e apenas significativo no último decil, 1,21.

Os dados referentes a Rio e São Paulo mostram uma difusão muito maior dos duráveis^{10/} em todos os estratos de renda. Salvo bens como automóveis, bateadeiras, máquinas de lavar, aspiradores, máquina de escrever, bicicletas, ar condicionado, ou seja, bens de elevado valor unitário e/ou fácil substituição por trabalho doméstico, mesmo nos estratos inferiores da distribuição acusa-se posse.

O DIEESE classifica os bens em 3 grupos, conforme sua participação, e esta classificação poderia também ser aplicada ao Rio de Janeiro, com poucas variações. " O primeiro engloba os produtos disseminados entre 60 e 90% das famílias, como é o caso do fogão, ferro elétrico, rádio, televisão e máquina de costura; em segundo lugar, o liquidificador, geladeira, enceradeira, variando entre 45 e 60% das famílias. Todos os demais, com participação abaixo dos 30%. Neste sentido, observa-se que a maior participação reside nos bens duráveis considerados mais necessários do ponto de vista da utilização (fogão, ferro-elétrico e máquina de costura) e aqueles interligados à maior integração do indivíduo à sociedade (rádio e televisão)." 11/

Os dados sobre posse de duráveis em um único período não nos permitem extrair conclusões significativas. Constatata-se que a proporção de famílias proprietárias aumenta com a

renda, o que é óbvio. Os bens mais antigos são os de maior difusão; entre outros, o motivo principal é a longevidade do bem: a rigor, muitos produtos não acabam literalmente, senão que vão perdendo valor e/ou eficácia, resvalando para as mãos de famílias de menor renda. Os bens considerados supérfluos ou de alto valor unitário ainda preservam difusão restrita entre a maior parte da população. Finalmente, é claro que os produtos mais difundidos são aqueles cuja posse é indispensável à vida urbana hoje em dia - fogão, rádio, televisão, ferro elétrico - seja por impossibilidade total de subsistência em sua ausência (é o caso do fogão), seja porque a organização da vida social e cultural exige seu uso (rádio e televisão), seja porque o valor unitário é atualmente muito baixo (ferro elétrico, rádio).

As tabelas IV, V e VI permitem acompanhar a evolução da distribuição de propriedade de duráveis entre dois períodos.

TABELA IV - SÃO PAULO: Domicílios de posse de um elenco de duráveis em 1961/62 e 1971/72 (%)

BENS	Todos domicílios		Domicílios nas 5 decis inferiores da distr.
	61/62	71/72	71/72
Televisões	45,1	75,4	66,7
Geladeiras	54,4	70,6	53,6
Enceradeiras	49,5	60,3	44,0
Liquidificadores	58,1	75,2	61,8
Toca-discos	16,1	28,7	18,6
Automóveis	n.a.	27,3	6,7
Rádios de mesa	n.a.	49,2	48,45
Rádios	82,2	n.a.	n.a.
Rádios portáteis	n.a.	55,3	45,04

FONTE: WELLS, J, Growth and Fluctuations, pg. 135.

TABELA V - Porcentagem de domicílios de posse de um elenco de duráveis em 1967/68 e 1974, por estratos de renda múltiplos do salário mínimo.

	renda anos	0-2	2-4	4-6	6-9	>9	Total
Distribuição percentual de domicílios	1974	33,9	36,2	12,2	5,8	11,7	100
Distribuição percentual de dom. com:							
Geladeiras	67/68	34,6	61,6	86,7	95,9	98,4	61,7
	1974	56,6	84,3	96,1	89,8	96,0	78,0
Televisões	67/68	20,9	50,3	79,6	88,6	95,4	51,3
	1974	57,7	84,9	87,4	95,9	94,9	77,8
Mãq. de costura	67/68	44,9	61,9	75,0	80,4	80,7	60,9
	1974	44,8	69,2	80,6	81,6	81,8	64,5
Liquidificadores	67/68	22,6	48,5	72,3	84,9	92,6	49,8
	1974	40,6	70,5	81,6	87,8	89,9	65,0
Toca-discos	67/68	4,8	11,5	26,6	44,6	67,5	19,5
	1974	14,7	38,0	49,5	61,2	65,7	36,1
Enceradeiras	67/68	12,7	33,1	64,3	77,8	87,0	38,8
	1974	23,1	54,8	70,9	83,7	77,8	50,4
Automóveis	67/68	0,4	2,8	11,0	24,8	48,0	9,5
	1974	4,5	11,5	25,2	51,0	49,5	17,6
Ar condicionado	67/68	0,0	0,6	1,5	3,3	18,7	2,8
	1974	0,0	2,3	5,8	16,3	23,2	5,2

FONTE: WELLS, J. Growth and Fluctuations, pg. 133

TABELA VI - RIO DE JANEIRO: Porcentagem de domicílios de posse de uma seleção de bens duráveis, conforme decis de pagamento de aluguel 1960 e 1970.

Produtos decis	Geladeiras		Televisões		Rádios	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970
1º	25	44	11	40	74	74
(% aum. 59/ 70)	(73)		(252)			
2º	30	4	14	42	79	77
Δ %	(54)		(196)			
3º	31	63	14	58	82	84
Δ %	(99)		(296)			
4º	32	6	14	61	86	84
Δ %	(99)		(337)			
5º	44	84	20	80	91	90
Δ %	(89)		(298)			
6º	51	84	23	80	93	90
Δ %	(67)		(246)			
7º	57	87	27	83	94	91
Δ %	(54)		(210)			
8º	69	94	34	91	97	94
Δ %	(37)		(265)			
9º	76	94	42	91	96	93
Δ %	(24)		(118)			
10º	86	96	55	93	96	96
Δ %	(14)		(71)			
Média	50	76	26	72	89	87
Δ %	(51)		(181)			
Média inclu indo propri etários	50	75	27	71	86	87
Δ %	(52)		(159)			

FONTE: WELLS, J, Growth and Fluctuations, pg. 131

Esta série de tabelas apresenta informações mais incompletas que a anterior, tanto pela representatividade da amostra como pela seleção de produtos comparáveis no tempo. De qualquer forma, é importante destacar que já no início da década de 60 alguns produtos como televisão, geladeira, enceradeira, rádio e liquidificador tinham difusão razoável entre as camadas de altas rendas e mesmo na média populacional, tanto no Rio quanto em São Paulo. A posse de rádios, em especial, havia atingido praticamente a mesma difusão de dez anos após. A televisão, que àquela época estava em seu início, naturalmente apresenta as maiores taxas de crescimento da posse.

A tabela V permite comparar os anos extremos do "milagre" econômico. Os produtos arrolados aumentam sua difusão em todas as faixas de renda, e o maior incremento percentual verifica-se naquelas situadas na parte inferior da distribuição (0 a 2 salários mínimos). Em resumo: o processo de difusão de certo elenco de duráveis antecede a década de 60; a difusão ao final da década de 60 e início da de 70 não se restringe aos setores superiores da distribuição mas, ao contrário, todos os estratos participam na incorporação de duráveis.

Na tabela VII temos a modalidade de aquisição dos bens duráveis (a prazo, à vista, presente) e o estado do bem quando de sua aquisição (novo ou usado).

TABELA VII - BRASIL: Porcentagem de uma seleção de bens duráveis (em ordem decrescente de preço unitário) por modalidade de aquisição.

forma de aquisição bens	à prazo	à vista	presente	novo	2ª mão
Automóveis	69	30	1	51	49
Motocicletas	47	52	1	36	64
Ar condicionado	43	50	7	96	4
Máq. de lavar	58	35	7	95	5
Televisões	71	24	5	93	7
Refrigeradores	66	28	6	91	9
Fogões	59	35	6	90	10
Bicicletas	37	58	5	60	40
Máq. de costura	39	51	10	78	22
Gramofones	50	42	8	87	13
Aspiradores	34	49	17	85	15
Enceradeiras	48	38	14	95	5
Ventiladores	36	52	12	85	15
Rádios de mesa	28	64	8	77	23
Rádios portáteis	26	62	12	86	14
Liquidificadores	35	46	19	96	4
Batedeiras	31	44	25	99	1
Ferros	11	73	16	96	4

FONTE: WELLS, J, Growth and Fluctuations, pg. 120.

Finalmente o universo de dados nos possibilita estabelecer vinculações entre a posse de bens duráveis e a dinâmica do crescimento industrial. A tabela VII mostra a importância do sistema de vendas a prazo no processo de difusão dos produtos. Automóveis, máquinas de lavar, televisões, refrigeradores, fogões, toca-discos e enceradeiras são produtos cujas vendas a prazo excedem as vendas à vista. Em todos os demais bens, excetuando-se ferro elétrico, a venda a prazo excede 1/4 das aquisições globais. A aquisição

através de presente, por sua vez, só excede 10% das aquisições nos casos a seguir: ferros, batedeiras, liquidificadores, rádios portáteis, ventiladores, enceradeiras, aspiradores e máquinas de costura.

A única constatação evidente a partir destes dados é a da importância do crédito ao consumo no total das vendas. In felizmente não podemos associar níveis de renda à utilização de crédito, que seria a melhor informação. O mesmo em relação ao estado de aquisição do bem: a compra em 2º só é fundamental no caso de automóveis, motocicletas e bicicletas, bens cuja concentração de posse se efetua nas camadas do topo da distribuição. Para rádios de mesa e máquinas de costura a compra em segunda mão representa 23 e 22% respectivamente; estes são produtos de larga difusão nos decis inferiores da distribuição. Todos os de mais duráveis são comprados novos numa proporção igual ou superior a 85%. Embora fique ressaltada a importância da compra de produtos novos na construção do quadro de posse de duráveis, não é possível com esta informação descartar a hipótese de que as camadras de baixas rendas adquiram seus bens usados (desvalorizados) pois novamente não temos a distribuição do estado de aquisição por níveis de renda.

É importante destacar o que os dados oferecem como evidência incontestável e aquilo que se baseia em hipóteses carentes de comprovação. É incontestável que vários produtos do mésticos tinham difusão por todos os estratos de renda já no início da década de 60; é claro igualmente que os dados referentes à década de 70 demonstram uma expansão sensível na posse destes produtos em todos os níveis de renda. Entretanto, fica difícil estabelecer hipóteses comprovadas que vinculem este quadro de di

fusão da propriedade dos bens com a dinâmica do modelo (em especial distribuição de renda versus estrutura industrial) porque a dinâmica vincula-se ao processo da absorção contínua de produtos novos e não ao simples retrato da difusão da propriedade. Evidente que a posse se expande, pois se tomarmos os dados de produção industrial veremos que sua expansão exige um escoadouro. Os produtos novos não se empilham repetidamente nas casas dos ricos. A pergunta que interessa ao crescimento industrial, contudo, não é respondida cabalmente: quem garante a renovação contínua do fluxo de vendas? A importância da compra dos bens novos sugere que classes - referimo-nos à população urbana, desde logo - que não aquelas do topo da distribuição participam da expansão das vendas. Há alguma evidência a mais no estudo do DIESSE.

TABELA VIII - Participação das famílias segundo a posse e data de aquisição dos bens duráveis.

Bem	Estrato Inferior			Estrato Médio			Estrato Superior		
	sem Posse	65/69	até 65	sem Posse	65/69	até 65	sem Posse	65/69	até 65
Fogão	17,3	24,6	58,1	13,6	20,4	66,0	15,8	20,4	63,8
Ferro elétrico	24,4	36,1	39,5	15,6	37,4	47,0	9,9	38,2	51,9
Rádio	28,9	27,3	43,8	14,1	24,6	61,3	0,7	32,9	66,4
Televisão	46,0	33,8	20,2	20,6	42,0	37,4	11,2	25,0	63,8
Máq. de costura	51,3	17,1	31,6	32,2	16,6	51,2	27,0	11,8	61,2
Liquidificador	56,0	19,8	24,2	37,9	19,6	42,5	19,1	21,7	59,2
Geladeira	61,5	20,4	18,1	38,5	25,4	36,1	20,4	21,1	58,5
Enceradeira	70,7	13,2	16,1	43,2	19,3	37,5	23,0	18,4	58,6
Toca-discos	84,5	6,5	9,0	68,6	15,3	16,1	48,7	28,9	22,4
Máq. de lavar	95,7	2,4	1,9	82,4	11,3	6,3	50,0	21,1	28,9
Batedeira	94,9	3,3	1,8	86,9	7,8	5,3	67,8	17,8	14,4
Bicicleta	93,1	4,5	2,4	86,2	6,3	7,5	84,9	10,5	4,6
Bicicleta a motor	96,3	3,5	0,2	87,9	10,6	1,5	67,8	28,9	3,3
Aspirador	98,0	0,1	1,9	92,5	3,3	4,2	75,7	6,6	17,7

FONTE: DIEESE, Análise da Evolução..., pg. 40

No estrato inferior há maior concentração de aquisição em período recente (65/69) que nos estratos médio e superior. Como a

data assinalada diz respeito ao bem de posse atual (na data da pesquisa), é possível que um percentual desta aquisição signifique a renovação do mesmo produto, tendo existido posse anterior. De qualquer forma, a classe de maior frequência para a compra dos produtos foi sempre 1965/69, exceto para o fogão (1960/64), tanto para o total da amostra quanto para seu estrato inferior. No estrato superior a classe de maior frequência é 65/69, para ferro elétrico, rádio, toca-discos, batedeira, bicicleta, veículo a motor; 60/64 para fogão, televisão, liquidificador, geladeira, enceradeira e aspirador. Máquina de lavar tem as duas classes com igual frequência (42,1%), e máquina de costura tem como classe de maior frequência o período 1955/59.

Como vimos, o dado de compra pode tanto significar primeira compra como renovação do produto. Quando ocorre concentração de frequências nos períodos recentes, com baixa incidência nos intervalos anteriores, deve-se supor que a maior parte das famílias compra o produto em questão pela primeira vez. Isto não significa que o produto é novo, embora também haja uma indicação positiva pelo mesmo motivo, qual seja a pequena difusão anterior e portanto o estoque baixo no mercado de segunda mão.

Nota-se uma superposição de evidências no sentido de que produtos novos, exceto no tocante aos bens de elevado valor unitário ou ainda supérfluos, são comprados por segmentos sociais sem acesso a rendas elevadas. Os bens duráveis tem seu consumo popularizado paulatinamente a partir do início de sua fabricação no país. Podemos sistematizar um conjunto de hipóteses que explicariam esta difusão:

a) o barateamento destes bens, tanto por uma queda relativa do

- preço dos produtos industrializados e dos duráveis em especial face a outros produtos que compõem a cesta de consumo do trabalhador, como pela diversificação de modelos do mesmo produto, fazendo com que se crie uma hierarquia de preço e qualidade onde os modelos mais simples passam a ter preços menores;
- b) a expansão do crédito ao consumidor, notável após 1967;
- c) o aumento da renda média familiar ^{13/} mesmo das camadas de rendas médias e baixas, seja por elevação do salário real, seja pela expansão da jornada de trabalho e/ou ingresso de mais membros da família no mercado de trabalho;
- d) a expansão da renda média das famílias e indivíduos do decil superior da distribuição de renda acima da expansão da renda média global, o que simultaneamente eleva a proporção de famílias proprietárias dos bens em questão, eleva os coeficientes múltiplos de posse em cada família e acelera a renovação dos produtos.

J. Wells considera que a concentração de renda não foi antitética à expansão do consumo nas camadas de rendas médias e baixas e propõe que uma política de achatamento dos desníveis de renda teria sido benéfica à expansão do consumo de duráveis, pois as camadas de altas rendas já no início da década de 60 mostravam tendência à saturação da posse e as camadas de rendas médias e baixas expandiram seus índices de propriedade, denotando uma propensão a consumir duráveis elástica em relação à renda. Podemos tranquilamente inverter a assertiva e considerar que a política concentradora pode ter sido favorável à difusão dos duráveis nos estratos inferiores justamente porque dinamiza a renovação entre as famílias de altas rendas e cria um suprimento constante de bens à disposição do mercado de segunda

mão. A renovação constante - esta sim, somente possível nas camadas privilegiadas - ao mesmo tempo em que intensifica a demanda industrial, torna possível a expansão do consumo naqueles setores que não podem ter acesso ao mercado de produtos novos; e) a transformação das exigências de consumo que a urbanização impõe ao trabalhador.

Todo este conjunto de hipóteses contribui para explicar a inegável expansão da propriedade de duráveis nas diversas camadas da população urbana, inclusive naquelas de baixos níveis de renda. Gostaríamos, porém, de chamar a atenção para o fato de que a constatação deste fenômeno nos deveria levar a tomar em consideração certos desdobramentos analíticos.

Primeiramente, como já expusemos, o quadro de posse não autoriza ilações imediatas com a dinâmica econômica porque, além de esta permanecer vinculada ao fluxo de vendas (acima vimos que a relação vendas-propriedade é mediata e admite inúmeras interferências), os bens em questão constituem um conjunto sem uniformidade de preços, que tem por trás estruturas industriais variadas e com impacto diferenciado sobre a estrutura econômica. Por mais que se constate o crescimento das vendas de ferro elétrico, não há comparabilidade possível com a indústria automobilística, para ficarmos nos extremos.

Em segundo lugar, é necessário lembrar que as alterações na estrutura orçamentária familiar refletem melhor que a dispersão da propriedade de duráveis as relações entre os padrões de consumo e o estilo de crescimento industrial. Entre os dois elementos - propriedade dos bens e gastos familiares - existe uma falta de identidade introduzida justamente por aquele omi

tir o que é fundamental neste: a origem e o valor dos fluxos de renda, ou as relações entre as estruturas de gasto dos setores sociais e o tipo de renda que origina estes gastos. Este non sequitur entre a estrutura orçamentária e a dispersão da propriedade por si só relativiza o resultado das estatísticas expostas, ou deve induzir a que se tenha cuidado com o alcance da análise. 14/

III.1.3. Difusão da posse de duráveis: comentários

O desenvolvimento econômico brasileiro tem convivido com a concentração extrema da renda e com a exclusão de grandes parcelas populacionais que não obtêm um nível de renda satisfatório. Sob o impacto desta evidência, os teóricos da substituição de importações chegam a um resultado em que, como vimos, acaba-se associando o mercado de duráveis a camadas populacionais exíguas.

É equivocado contestar esta associação sem maiores cuidados e a partir do quadro que aponta a dispersão da posse de duráveis, como faz J. Wells, pois toda a insistência capalina em apontar a contradição entre uma massa populacional de baixos níveis de renda e a dinâmica de um modelo de crescimento industrial onde o setor de duráveis desponta como o mais moderno e dinâmico repousa na noção de mercado. E o mercado, como vimos no capítulo II, depende principalmente do preço do bem face à renda individual média ou — o que é o mesmo — do montante de renda disponível em cada fração (intervalo decílico, centílico) populacional. A título de exercício, tomemos o caso de São Paulo. Utilizando os dados da pesquisa de orçamentos familiares do IPE para 1971/72, obtemos a parcela da renda global dispendida

em duráveis (eletrodomésticos e automóveis). Este coeficiente, se aplicado à renda global, dá a dimensão do mercado para os duráveis em cada classe de renda.

TABELA IX : Gasto em duráveis como proporção da renda global - município de São Paulo 1971/72.

1	2	3	4	5
Classe de renda familiar mensal (em salários mínimos)	Renda no estrato (% da renda global)	Gastos em eletrodomésticos e automóveis como proporção da renda no estrato %	indivíduos no estrato / pop. total %	Gasto em eletrodoméstico e automóveis como parcela da renda global %
0-1	0,13	4,04	0,95	0,0052
1-2	1,3	2,41	5,49	0,031
2-6	21,9	4,20	45,41	0,9198
6-8	10,5	6,30	13,40	0,1615
8,10	8,4	7,50	9,00	0,63
10-12	7,1	6,51	5,88	0,462
12-14	6,8	7,07	4,66	0,48
14-16	3,9	8,48	2,19	0,33
16-18	4,8	8,10	2,51	0,388
18-20	3,9	6,68	1,97	0,2605
20-22	2,8	4,53	1,38	0,1268
23-33	12,3	6,29	4,08	0,8511
> 33	15,4	3,62	3,02	0,5574
Total		6,99		

FONTE: KIRSTEN, J. T. e outros, Orçamentos Familiares na Cidade de São Paulo, 1971/72.

Infelizmente a terceira classe (de 2 a 6 salários mínimos) é demasiado ampla e abrange quase metade da população (45,41%). Mesmo assim pode-se observar que os estratos de rendas elevadas representam uma dimensão de mercado mais significativa: os 10,45% da população no topo da distribuição (acima de 18 salários mínimos de renda familiar) recebem 34,4% da renda e gastam em duráveis o correspondente a 1,8% da renda global. Os 51,85% da população que ga-

nham de 0 a 6 salários mínimos apropriam-se de 23,39% da renda e gastam em duráveis 0,95% da renda global, sendo que apenas na classe de 2 a 6 salários mínimos o mercado para duráveis adquire alguma importância.

Um outro exercício, um tanto mais ousado e impreciso, mas válido como indicador grosseiro, consiste em aplicar os coeficientes gasto em duráveis/renda dos vários estratos sociais obtidos a partir de São Paulo em 1971/72 na distribuição decilica da renda urbana, admitindo os mesmos coeficientes em 1960 e 70.

TABELA X - Montante de gastos em duráveis - Brasil - população urbana - 1960 e 1970.

Percentil	1 Renda média (Cr\$ de 1970)		2 Gasto em duráveis (GD/renda) %		3 Gasto em duráveis total por indivíduo		4 Gasto em duráveis total no estrato (Cr\$ 1000)		5 Gasto em duráveis diferença na década	6 diferença no estrato/dif. total %
	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970		
10 -	25	37	4,04	4,04	1,01	1,49	1.064	2.328	1.264	0,96
10	65	84	4,04	4,00	2,63	3,36	2.772	5.251	2.479	1,88
10	109	128	3,08	3,55	3,36	4,54	3.541	7.096	3.555	2,70
10	152	159	4,20	4,20	6,38	6,68	6.724	10.440	3.716	2,82
10	185	193	4,84	4,90	8,95	9,46	9.433	14.785	5.352	4,06
10	203	232	5,20	5,90	10,56	13,69	11.130	21.397	10.267	7,78
10	250	283	6,30	7,00	15,75	19,81	16.600	30.963	14.363	10,89
10	314	398	7,40	6,51	23,24	25,90	24.494	40.481	15.987	12,12
10	402	574	6,55	8,48	26,33	48,68	27.751	76.086	48.335	36,65
10 +	1030	1688	6,30	3,60	64,89	60,76	68.394	94.967	26.573	20,15

FONTES: Kirsten e outros, Orçamentos Familiares na Cidade de São Paulo
Langoni, Carlos, Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econô-
mico do Brasil.

OBSERVAÇÃO: Tabela X - Metodologia de feitura e comentários

Na tabela X, extrapolam-se as relações gasto em duráveis/renda calculadas para São Paulo em 1971/72 (FIPE-Orçamentos familiares na cidade de São Paulo - tabela IX) para o Brasil, população urbana, em 1960 e 1970.

Significado de cada coluna:

- 1- Renda média individual (Langoni, tab. 3.8.)
- 2- Relação gasto em duráveis (eletrodomésticos e automóvel)/ renda. A pesquisa FIPE apresenta a população em estratos de renda familiar múltiplos do salário mínimo. Em cada estrato consta a renda média individual. Desta forma, podemos também dispor os coeficientes de gasto em duráveis (gasto em duráveis/renda) conforme níveis de renda per capita mensal. Deflacionadas as rendas médias para preços de 1970, comparamo-las com os níveis de renda média da distribuição de Langoni. Nos estratos em que há coincidência ou proximidade entre a renda média Langoni e a renda média FIPE deflacionada, apenas adotamos o coeficiente de gastos correspondente; nos demais, interpolamos linearmente os coeficientes dentro dos intervalos de renda média.
- 3- Gasto total mensal em duráveis por indivíduo a preços de 1970. Coluna um vezes coluna dois.
- 4- Gasto total mensal em duráveis no estrato (em Cr\$ 1000 de 1970). Coluna três vezes população no decil. Utilizamos a mesma população de Langoni para 1960 e 1970, ou seja: PEA urbana excluídos os indivíduos sem rendimento e indivíduos sem declaração de rendimento.
- 5- Coluna quatro, diferença entre 1970 e 1960.
- 6- Percentagem do incremento de gasto em duráveis explicada pelo estrato.

Comentários:

A restrição mais evidente à tabela é a extrapolação de coeficientes de gasto em duráveis calculados para o município de São Paulo em 1971/72 para a população urbana brasileira nos anos 1960 e 1970. Seguramente este procedimento superestima os gastos em duráveis em 1960.

Ademais, a disposição original dos dados do FIPE agrupa em uma mesma faixa uma parcela muito grande da população (dois a seis salários mínimos), agrupando um contingente com rendimento desigual.

A utilização de coeficientes médios em estratos tão amplos, e a interpolação dos coeficientes nas faixas em que não coincidem renda média FIPE e renda média Langoni adulteram os resultados reais. Exemplo claro é o montante de gasto no último decil em 1960 e 1970: a diferença na década é pequena porque o crescimento da renda média do estrato coloca a renda média em 1970 em uma faixa onde o coeficiente de gastos apresenta redução sensível na pesquisa FIPE. Este é um resultado improvável.

Como o objetivo da tabela era unicamente apresentar uma quantificação grosseira dos gastos em duráveis em 1960 e 1970, de modo a podermos mostrar que os gastos significativos concentram-se nos dois últimos decis e assim contestarmos J. Wells, o resultado é satisfatório. Consideramos que as simplificações todas superestimam o gasto em 1960, em especial nos estratos de menor renda, quer dizer, vêm em apoio à tese de Wells.

Os resultados, a despeito de grosseiros, são claros. Em 1970 os 50% de indivíduos mais pobres aplicavam algo em torno ou abaixo de Cr\$ 5 por mês em duráveis. Os 10% no topo da distribuição gastavam mensalmente Cr\$ 70 nos mesmos bens. O 1% no topo da distribuição gasta, em termos absolutos, aproximadamente o mesmo que os 50% da base. O gasto médio em duráveis em cada decil dimensiona o mercado para duráveis em cada classe de renda (na medida em que cada classe possui a mesma população). Se multiplicarmos ainda este dado pelo total da população nos decis em 1960 e 1970 teremos o tamanho absoluto do mercado urbano; fácil ver a ampliação da renda per capita nas camadas do topo é que responde pela ampliação principal do mercado entre 1960 e 70. É evidente que a brutal descontinuidade entre os níveis médios de renda configura distintos padrões de mercado e escalona os tamanhos de mercado para os vários produtos. Diríamos que a eventual importância da elasticidade-renda da demanda e da propensão marginal a consumir como explicadores da evolução de mercado subordina-se por inteiro à relação preço unitário - renda individual, esta sim prioritária.

Os produtos indispensáveis ao consumo social e ao mesmo tempo de preço unitário baixo face à média salarial da população - o tergal, o radinho a pilhas, a farinha - independente de serem duráveis ou não duráveis são consumidos cada um deles na quase totalidade das faixas salariais, numa proporção que não se eleva na mesma medida que a renda. Os salários de toda a população formam a base deste mercado e neste caso pode haver alguma utilidade em operar com o conceito de elasticidade-renda. Ao contrário, os produtos de elevados preços unitários, por só serem passíveis de consumo junto a estratos de elevada renda média,

tornam inócua o cálculo da elasticidade-renda ou da propensão marginal a consumir. O mercado é restrito pelo montante absoluto da renda que circula nas frações populacionais.

Daí porque não podemos centrar em tal ponto a crítica aos "cepalinos". Estiveram certos, no particular; tanto estiveram que as melhores obras conseguem captar a relativa dispersão do consumo e procuram explicá-la. São elucidativos a respeito os textos que tratam da evolução da intermediação financeira ^{15/}.

A produção de duráveis, bem como a produção em geral, não é presidida por uma ética que pressuponha discriminação ao nível da estrutura de consumo; pelo contrário, alargar sempre a faixa de consumidores é o objetivo que mais se adequa à moderna produção em massa. Parece-nos que o desafio a ser respondido é explicar as condições de expansão de um sistema que ainda não estendeu a faixas populacionais significativas o mercado para produtos cuja produção - por seus efeitos em cadeia, pelos reflexos sobre a dinâmica econômica - é importante na malha de relações inter-setoriais. Um sistema perverso, mas não necessariamente catastrófico.

O quadro de difusão dos produtos tipicamente identificados como duráveis segure-nos outro tipo de reflexão, ausente do revisionismo proposto por Wells. Referimo-nos à usual identificação entre a forma de classificação dos produtos industriais por destino de uso e à origem da renda com que os bens são adquiridos ^{16/}. A industrialização faz com que os padrões de consumo se diversifiquem e com que as cestas de consumo a nível de cada estrato de renda reflitam uma composição de bens in

dustriais que coloca em segundo plano a oposição duráveis/ não-duráveis.

À medida em que atuam os inúmeros fatores que levam à massificação do consumo de certos bens duráveis (preços relativos em queda, crédito, etc) evidencia-se o rompimento do corte analítico que permitia a redução teórica firmada pelos teóricos da substituição de importações. Se estes fetichizaram a categoria duráveis - ao ponto de o termo virar sinônimo de consumo sofisticado e retratar uma fase do crescimento econômico - é por que na realidade a produção de duráveis, no momento da instalação desta indústria, corresponder a padrões de consumo que amparavam empiricamente tais associações. A heterogeneidade estrutural teve o desenho básico com que aparece nos textos de Anibal Pinto e a corte duráveis/não duráveis acompanhava os demais cortes tidos como de relevância analítica (diferenciação de produtividade, propriedade nacional ou estrangeira, níveis de renda).

Hoje parece certo que é distinto o padrão da heterogeneidade ainda persistente na indústria brasileira. Os diferenciais de produtividade perpassam as indústrias produtoras de duráveis e não-duráveis. Por um lado, uma parcela do setor produtor de não-duráveis passa por modernização e o setor todo acha-se sob o domínio da produção tipicamente industrial, a ponto de podermos dizer que a cesta de consumo dos setores de baixas rendas não comporta produtos que não os de confecção industrial; por outro lado, a indústria de duráveis diversifica modelos, reduz os preços, enfim, se diferencia de modo a podermos encontrar dentro de uma mesma linha de produção produtos que se dirigem a estratos variados de renda.

Embora reconhecendo que os mercados para os pro-

dutos não-duráveis e a maior parte dos duráveis ainda são conformados por camadas sociais situadas em estratos de renda diversos, não deve espantar a constatação da dispersão da posse de certos bens duráveis; pelo contrário, o espanto indica uma rejeição superficial dos "cepalinos", de vez que se permanece dentro de um mesmo referencial teórico: J. Wells, por exemplo, refuta os resultados empíricos (erroneamente, inclusive) e se mantém preso à associação duráveis - consumo suntuoso, que pode ter existido em certo momento mas que na certa não resgata as origens e as razões desta similitude, muito menos de que modo ela se vai superando pouco a pouco. Esta é uma insuficiência teórica que nos coloca a um passo de uma armadilha ideológica perigosa: a partir do consumo dos cidadãos, recrimina-se-lhes o terem um status burguês, os benefícios hauridos na expansão recente, em suma recrimina-se-lhes o fato de estarem em uma situação social de opulência que a posse de duráveis não confere a ninguém.

III.2. A estrutura orçamentária

III.2.1. O alcance dos estudos de estrutura orçamentária

Vimos anteriormente que o estudo da difusão da posse dos duráveis visa via de regra a fornecer explicações que conduzem diretamente à dinâmica do crescimento industrial e à formulação de hipóteses referentes às relações entre distribuição de renda, padrões de consumo e crescimento econômico. Entre outros, há um obstáculo que tende a obscurecer a validade das conclusões: a ausência de uma ligação imediata entre o quadro de posse de duráveis e os fluxos de demanda pelos vários tipos de bens nos diversos níveis de renda.

Interessa-nos neste momento analisar outro tipo

de pesquisas, aquelas de estrutura orçamentária familiar, e ver qual o alcance das conclusões passíveis de serem obtidas. Convêm alguns esclarecimentos. Em primeiro lugar, as pesquisas de orçamento doméstico tem natureza diferente das relativas à difusão de duráveis. Naquelas obtemos de imediato o gasto absoluto em cada produto na demanda familiar e também a participação relativa de cada produto em uma cesta variada de consumo, ou seja, o dado já se nos apresenta enquanto valor de aquisição e, mais ainda, enquanto valor relativo aos valores dos outros bens participantes nos gastos familiares. Portanto, se o quadro de posse apenas acusa a existência de um produto qualquer, o orçamento dá a dimensão econômica desta presença.

Em segundo lugar, devemos salientar que as pesquisas orçamentárias apresentam dificuldades de tradução imediata ao nível da dinâmica econômica de estilo parecido âquelas vistas no âmbito da difusão de bens. Agora temos o produto, o valor do produto e seu relacionamento (em valor) com os demais componentes da cesta de consumo; novamente desconhecemos se os gastos referem-se a produtos novos ou usados, de tal ou qual típo, enfim, é impossível verter os dados em estatísticas de demanda industrial que ressaltem a participação de cada indústria na produção global de bens de consumo final. Aliás, nem é este o objetivo imediato das pesquisas. O que se visa em primeiro plano é estabelecer hipóteses restritas aos padrões de consumo e suas variações no tempo e nos diversos níveis de renda. Diríamos, forçando um pouco a interpretação, que, enquanto no estudo de posse dos bens exageram-se um tanto as ilações com a dinâmica econômica, no estudo dos orçamentos familiares deixa-se de lado o movimento da economia em favor da verificação de inúme

17/

ras hipóteses consubstanciadas em leis de consumo que relacionam consumo e renda fora da dinâmica de crescimento industrial.

A redução do problema do consumo à determinação do ritmo de crescimento do gasto em produtos específicos ou mesmo do consumo de unidades de produtos específicos em face das variações da renda pessoal e/ou da renda pessoal de grupos socioeconômicos determinados é a característica habitual dos estudos de orçamentos familiares. Assim, associa-se renda com consumo alimentar, gastos diversos, gastos residenciais, vestimenta, etc.,^{18/} de acordo com leis cuja única substância é a constatação de correlações estatísticas entre duas variáveis (renda ou grupos de renda versus tipo de produto consumido, ou tipo de gasto versus bem-estar social), sem verificar as causas profundas das alterações nas estruturas orçamentárias. As pautas de consumo alteram-se conforme a renda, ou alteram-se porque as mudanças no nível de renda refletem um crescimento que reproduz estruturas econômicas diferenciadas?

As leis de consumo, desta forma, afora o problema original de não ser conveniente extrapolar social e temporalmente correlações constatadas em condições dadas e período determinado, não remetem à dinâmica do crescimento industrial e se constituem em amparo teórico insuficiente para a análise da própria evolução dos padrões de consumo.

Qual o sentido econômico, portanto, da análise dos padrões de consumo através de orçamentos domésticos? As relações entre renda e formas de consumo não se determinam em si próprias, senão que ao nível de uma dinâmica econômica que, de certa forma, precede-as.^{19/} As alterações nas estruturas produtivas e nas formas de concorrência determinam não só os tipos de bens pro

duzidos como as próprias modificações na evolução dos preços relativos, com impacto profundo sobre as cestas de consumo. Parece-nos, em certa medida, que os padrões de consumo não são ponto de partida analítico, senão ponto de chegada.

O problema da diferenciação do consumo diz respeito, no nosso entender, fundamentalmente às formas que assume a concorrência inter-capitalista, tanto no caso do consumo das camadas proletárias quanto no caso do consumo dos capitalistas, ou daqueles setores que não o proletariado em geral. No caso de um capitalismo oligopólico em que os setores produtores de bens para o consumo final configuram-se de acordo com estruturas produtivas diversas e formas de concorrência variadas, inclusive aquelas conhecidas como oligopólios diferenciados, a concorrência inter-capitalista através da diferenciação de produtos aguça-se, com claros reflexos nas pautas orçamentárias de todos os setores sociais.

Feita esta digressão sobre os limites da análise da estrutura orçamentária, apresentemos alguns dados referentes ao caso brasileiro. Novamente nossa fonte de pesquisas é o estudo do DIEESE Análise da Evolução da Estrutura Orçamentária Familiar na Cidade de São Paulo. É conveniente lembrar que o estudo circunscreve-se à cidade de São Paulo, logo, não se deve tentar extrapolar suas conclusões para o país inteiro; ademais, sofre as limitações de ser uma consolidação de pesquisas realizadas conforme critérios metodológicos muito variados. Mesmo assim, permite tirar algumas conclusões claras, como veremos a seguir.

III.2.2. Os dados sobre estrutura orçamentária e breve discussão acerca do crédito ao consumo.

TABELA XI - São Paulo Estrutura Orçamentária Familiar

	Davis 1934	Lowric 30/37	Araújo 40/41	Prefeit. 51/52	CNBES 1952	DIEESE 1958	FGV 61/62	M.Trab. 1967	DIEESE 69/70	FIPE 71/72 (1a7)
Alimentação	50,2	54,12	54,23	42,9	41,49	45,0	42,82	40,9	39,0	38,77
Habitação	25,1	19,74	16,58	28,2	21,55	30,0	14,87	18,3	23,5	14,98
Vestuário	10,0	10,56	7,23	9,1	9,27	10,0	10,29	9,0	8,1	8,04
Transporte	-	1,86	2,75	2,4	3,29	2,0	7,53	5,2	8,8	7,64
Artigos para resid.	-	1,48	-	2,9	-	3,0	7,04	-	6,5	4,00(3)
Assistência à saúde	-	2,15	4,73	3,7	4,90	4,0	4,59	-	3,6	5,71
Educação	0,2	0,2	0,61	0,8	1,32	1,0	2,03	-	3,5	3,53
Recreação	0,8	0,32	0,91	0,8	1,03	0,24	1,64	-	0,1	3,18
Despesas Pessoais	-	-	1,78	1,6	-	1,5	2,88	10,9	1,2	6,97
Fumo	1,7(1)	2,07	2,95	1,5	2,42(2)	0,26	1,81	-	4,0	5,22(2)
Artigos pa- ra limpeza	-	2,03	2,03	2,2	3,23	3,0	1,75	-	1,7	1,95
Outras des- pesas	12,0	5,47	6,20	3,90	11,5	-	2,95	15,7	-	0,01

(1) Fumo e despesas pessoais

(2) Fumo e bebidas

(3) Móveis e eletrodomésticos

FONTE:- DIEESE, Análise da Evolução..., pg. 13

Alimentação e habitação são os itens mais significativos no consumo familiar. Há uma clara tendência para decréscimo da participação de alimentação no orçamento doméstico. Quanto à habitação, é necessário certa prudência na interpretação, pois as pesquisas retratam sob esta rubrica gastos diferentes (só aluguel, aluguel mais prestações de casa própria e terrenos).

Vestuário mantém uma participação oscilante em torno de 10%. Transporte e artigos para residência, com nítido aumento (a despeito de a rubrica artigos para residência também não ser uniforme), refletem perfeitamente o crescimento da urbanização, com afastamento dos trabalhadores de seus locais de trabalho e requisito de certos bens duráveis indispensáveis (fogão, rádio, geladeira e outros). Também chamamos atenção para os aumentos com gastos em educação e recreação.

Parece-nos que os dados apontam para uma modificação na estrutura de consumo trazida pela urbanização e pelo crescimento econômico e assalariamento de um modo geral, que poderia ser descrita como uma crescente mercantilização de produtos ou serviços anteriormente providos na esfera familiar ou extra-mercantil. Transporte, artigos para residência, fumo, recreação são itens que se projetam como necessidades novas ou (o efeito é o mesmo) necessidades cuja produção desloca-se para a órbita do mercado, com isto onerando o orçamento doméstico.

A tabela XII permite mostrar uma estratificação da estrutura orçamentária conforme três níveis de renda, inferior, médio e superior.

TABELA Nº 1 - São Paulo: Despesas orçamentárias habituais por nível de ensino (1971-1972)

Nível de Ensino	1971			1972			1971-1972			1971-1972			1971-1972			Total
	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa	Despesa		
Alfabetização	55,17	44,7	101,87	55,17	44,7	101,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Maternal	37,88	29,8	107,68	37,88	29,8	107,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ensino Fundamental	8,78	7,0	15,78	8,78	7,0	15,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ensino Médio	7,87	7,0	14,87	7,87	7,0	14,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ensino Superior	3,0	3,0	6,0	3,0	3,0	6,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Outros	1,1	1,1	2,2	1,1	1,1	2,2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Total	105,02	92,6	227,62	105,02	92,6	227,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

(1) Nível de Ensino: Maternal, Ensino Fundamental, Ensino Médio, Ensino Superior.
 (2) Despesa: Pessoal, Material, Energia, Água, Gás, Aluguel, Manutenção, Transporte, Alimentação, Saúde, Outros.

podem-se analisar os dados em cortes temporais, por nível de renda, para evitar as diferenças de critérios das pesquisas. Todas as fontes confirmam a queda da participação da alimentação com o crescimento da renda. ^{20/21/} Quanto à habitação o DIEESE apresenta um quadro em que as amortizações de terreno e casa própria são excluídas dos gastos com habitação; aqui repete-se a queda de participação das despesas em habitação com o crescimento da renda.

TABELA XIII - Despesas com habitação exclusive amortização de terreno e casa própria em %.

	Nível de Renda		
	Inferior	Médio	Superior
Araújo (40/41)	19,05	17,06	9,94
Prefeitura (51/52)	29,80	28,50	25,10
FGV (61/62)	18,79	14,70	14,38
DIEESE (69/70)	18,17	18,29	17,54

FONTE:- DIEESE, Análise da Evolução..., pg. 34

Ocorre ainda uma nítida progressão da posse de casa própria com o tempo.

TABELA XIV - Distribuição de famílias segundo a condição de moradia em %.

Ano	Alugadas	Próprias	Cedidas
1934	90,50	9,50(1)	-
36/37	85,95	14,05(1)	-
40/41	65,45	34,55(1)	-
59	72,66	24,46	2,88
61/62	61,55	31,45	7,00
67	44,50	45,10	10,40
69/70	35,40	58,20	6,40
71/72	40,80	51,59	7,61

FONTE:- DIEESE, Análise da Evolução..., pg. 34.

Os gastos em artigos para residência, que incluem os bens durá-

veis anteriormente analisados, mostram uma razoável constância entre os níveis de renda.

Tanto vestuário quanto transporte aumentam a participação à medida em que a renda cresce; contudo, enquanto os gastos em vestuário mantêm constância no tempo, os gastos em transporte elevam-se bruscamente a partir de 1961/62, efeito tanto do afastamento das populações trabalhadoras de seus locais de trabalho (nas camadas de baixas rendas) quanto da presença do automóvel, que absorve parcela considerável dos gastos de famílias do estrato superior.

Educação e recreação também são gastos que crescem com o tempo e com a renda.

A evolução dos orçamentos, em uma visão mais geral, apenas confirma o óbvio, ou seja, que as classes de rendas mais elevadas podem destinar um percentual menor de seus gastos àquilo que é indispensável e que, simultaneamente, coloca-se para todas as classes de renda a despesa sistemática com bens e serviços antes dispensáveis ou possíveis de serem obtidos fora do mercado, como ressaltamos.

Mais importante é ter em mente o que as categorias genéricas de gastos não demonstram: a) a mesma categoria, pela diversidade dos bens que inclui, caso desdobrada permite discriminar tipos de produtos associados a níveis de renda específicos^{22/}; b) o mesmo produto varia de significado econômico no tempo. O cigarro, o alimento, uma peça de roupa representam em 1971/72 estruturas produtivas que pouco tem em comum com as de 1934.

Por outro lado, a evolução orçamentária torna claro que as categorias bens de consumo durável/não durável não re-

presentam a nível do consumo a dicotomia camadas de altas rendas /camadas de baixas rendas. O mais razoável é supor cestas de consumo compósitas em todas as camadas sociais, as diferenças de renda refletindo-se em uma gama de bens duráveis, não-duráveis e serviços distinta e ordenada por nível de preços. Formam-se, en tretanto, outras categorias de despesa que revelam, por si só, altas rendas; o caso mais típico talvez seja o de serviços pessoais, como se vê nas tabelas XV e XVI para São Paulo e Rio.

TABELA XV - São Paulo: Porcentagem de gastos por classe de renda doméstica dirigida a artigos para casa (A), utensílios domésticos e aparelhos elétricos (B), compra de carros (C), manutenção de carros (D), vestimenta (E), serviços pessoais (F) e aquisição de imóveis (G). 1971/72.

Renda dom. (sal. min.)	Distribuição percentual da frequência de		% de gastos destinados a						
	domicílios	renda domiciliar	A	B	C	D	E	F	G
0-1	1,42	0,14	2,11	0,30	0,00	0,00	2,35	2,36	1,01
1-2	7,22	1,38	4,98	2,12	0,00	0,14	4,08	1,93	1,27
2-6	46,93	21,96	6,61	2,61	1,62	1,62	5,78	3,09	2,43
6-8	12,68	10,59	5,75	1,91	4,84	3,72	7,71	4,04	2,74
8-10	7,94	8,50	5,21	1,62	6,74	4,89	7,43	3,88	3,54
10-12	5,42	7,18	4,76	1,79	5,73	6,97	7,03	4,29	2,13
12-14	4,32	6,82	5,25	1,68	6,50	6,98	7,96	5,19	2,80
14-16	2,22	3,96	4,00	1,15	8,47	7,41	5,92	3,87	4,00
16-18	2,35	4,85	3,76	1,01	8,80	8,53	6,90	4,56	4,67
18-20	1,72	3,91	2,58	0,75	8,13	6,88	5,94	4,92	6,58
20-22	1,13	2,87	2,14	0,36	5,64	7,35	7,22	4,66	6,76
22-33	4,03	12,38	3,31	0,59	7,34	11,15	9,07	5,92	7,80
≥ 33	2,56	15,46	2,89	0,69	4,80	7,35	10,79	6,07	9,38
(≥ 16)	(11,79)	(39,47)	(3,06)	(0,68)	(6,61)	(8,75)	(8,92)	(6,41)	(7,72)
TOTAL			4,81	1,59	5,02	5,54	7,43	4,36	4,40

FONTE:- WELLS, J, Growth and Fluctuations, pg. 143.

TABELA XVI - Grande Rio: Porcentagem de gastos totais por classe de renda doméstica destinada a artigos p/casa (A), compra de carros (B), manutenção de carros (C), vestimenta (D), serviços pessoais (E) e aquisição de casa (F). 1967/68 (14).

Renda dom. (múltiplos do sal. mín.)	Distribuição percentual de freqüência de		Porcentagem de gastos destinados a					
	domicílios	renda domiciliar	A	B	C	D	E	F
0-1	1,62	0,20	1,08	0,00	0,00	3,24	1,12	0,00
1-2	12,44	3,31	3,21	0,02	0,18	5,35	2,11	0,48
2-3	19,51	8,20	3,70	0,00	0,19	6,90	2,75	0,66
3-4	13,89	8,18	5,33	0,03	0,31	7,21	3,03	2,11
4-5	13,08	9,92	4,16	0,27	0,88	7,56	3,53	2,13
5-6	7,29	6,78	3,71	0,51	0,89	8,08	3,52	1,95
6-8	11,60	13,44	2,93	2,37	1,80	8,49	4,67	4,70
8-10	6,87	10,39	2,38	2,94	2,24	7,91	5,53	6,83
10-12	3,44	6,40	2,72	2,25	2,77	7,80	5,33	6,09
12-14	2,99	6,50	1,72	4,17	3,35	9,17	6,11	8,15
14-16	1,79	4,51	1,62	2,91	3,08	9,29	8,23	6,42
≥ 16	5,48	22,17	2,58	5,39	3,47	3,15	7,66	12,52
(2-6)	(53,77)	(33,08)	(4,19)	(0,34)	(0,65)	(7,55)	(3,29)	(1,83)
TOTAL			3,11	2,32	1,91	7,90	5,05	5,69

FONTE:- Wells, J, Growth and Fluctuations, ..., pg. 142.

Aliás, pode-se supor que parte significativa dos bens duráveis e mesmo não-duráveis (como alimentos) consumidos por setores de rendas elevadas tem embutida em seus altos preços unitários um pagamento por serviços que individualizam os bens inclusive na comercialização (boutiques, lojas de alimentos requintados, artesanaria de luxo).

A difusão do crédito ao consumidor na certa responde pelo acesso de camadas de baixas rendas à posse de duráveis. Na tabela XVII vemos que a parcela de gastos destinada ao pagamento de prestações - 14,4% no total e 18,2% na camada em que estes gastos são mais elevados - é significativa a partir de rendas domiciliares de dois salários mínimos. São as famílias muito pobres (representando menos de 9% dos domicílios) recorrem menos ao crédito. Em suma, o crédito é significativo ao longo de quase toda a escala de faixas de renda; muda bastante a concentração do crédito por tipo de produto (as camadas superiores gastam muito em imóveis e carros; as inferiores em imóveis, roupa de cama e mesa, aparelhos domésticos, móveis).

TABELA XVII- São Paulo: Percentagem de partes totais destinadas a pagamentos de prestações por classe de renda e distribuição por cantual de pagamentos de prestações por ano, 1971/72

Classe de renda dom. (sal. mín.)	Distr. freq. domicílios	Prestações totais como % dos gastos	Roupa e roupa de cama	Ap. domés- ticos	móveis	carneá (1)	carro	imóveis (2)	tais- fone	Outros (3)
0-1	1,4	3,4	48,0	8,4	5,7	8,1	0,0	28,8 (100,0)	0,0	0,0
1-2	7,2	8,8	28,2	30,4	20,2	3,6	0,0	18,2 (38,5)	0,0	2,4
2-6	48,9	10,7	15,4	24,2	15,3	0,2	15,0	22,5 (64,6)	0,4	4,0
6-8	12,7	13,5	11,9	13,9	11,8	1,6	26,3	20,0 (58,0)	1,6	4,0
8-10	7,8	16,6	9,9	0,2	3,2	1,6	42,6	22,3 (64,0)	0,8	3,5
10-12	5,4	14,9	6,4	11,9	7,7	0,9	37,9	14,1 (76,2)	1,0	18,1
12-14	4,3	14,5	9,8	11,3	7,3	0,8	43,8	18,9 (58,7)	0,8	7,2
14-16	2,2	17,0	7,8	6,8	7,1	0,4	49,9	23,6 (58,1)	1,0	3,1
16-18	2,4	17,1	8,4	5,8	2,7	0,6	50,6	26,9 (74,4)	1,4	3,3
18-20	1,7	18,2	8,3	4,1	2,0	1,7	44,0	35,6 (27,0)	1,9	2,4
20-22	1,1	15,2	4,7	2,3	4,5	1,6	36,5	43,7 (58,8)	2,9	3,7
22-23	4,0	18,1	6,6	8,2	1,8	0,4	39,4	41,8 (34,4)	0,7	6,4
23	2,6	17,7	13,4	3,8	0,7	0,2	26,3	61,6 (34,0)	1,1	3,0
TOTAL	100,0	16,4	10,9	10,9	7,2	1,4	34,2	30,1 (48,2)	1,0	4,2

(1)

(2) O número em parênteses é a parcela do pagamento em imóveis próprios

(3) Outros inclui livros e serviços (tais como gastos em turismo)

É frequente ^{23/} considerar-se o Brasil como um caso de difusão precoce do consumo de duráveis. Precoce no sentido de que as famílias de baixas rendas, para obterem acesso a estes bens, sacrificam da pauta de consumo gastos indispensáveis, como habitação e alimentação. A estrutura orçamentária confirma esta hipótese, pois o gasto em artigos residenciais é saliente inclusive nas famílias que padecem de notória insuficiência habitacional ou alimentar. Já vimos como - mais que consumismo precoce, "efeito demonstração" etc - o fenômeno decorre de alterações nos preços relativos dos produtos e da imprescindibilidade que adquirem certo duráveis na moderna vida urbana e social. Torna-se importante aduzir a questão do crédito.

O crédito ao consumidor cria uma distinção entre duráveis e não duráveis. Aqueles, seja pelo valor unitário elevado de muitos dos produtos, seja pela defasagem entre compra e consumo, que torna a compra um ato discreto, renovado apenas de período, a período são por natureza mais próximos ao funcionamento do sistema creditício. Vejamos melhor. A função do crédito ao consumidor é romper a unidade entre renda disponível corrente e capacidade de gasto dos indivíduos, com isto, ao fracionar-se o preço de um produto em valores mensais compatíveis com as rendas correntes, amplia-se consideravelmente o mercado para produtos que de outra forma só seriam acessíveis a setores sociais restritos. Em tese o financiamento a produtos de consumo corrente, ou seja, a produtos "finitos" - no sentido de que acabam e devem ser renovados em unidades de tempo pequenas (a semana, o mês, o dia) - seria algo contradatório, pois a compra fracionada destes bens já é uma espécie de "prestação" e o financiamento somente acrescentaria ao consumidor o ônus dos juros, sem antecipar a fruição dos produtos.

A realidade é bem outra; o crédito ao consumo acaba tendendo a atingir indiscriminadamente todos os tipos de bens e serviços consumidos. A pequena dimensão da renda corrente dos grupos de baixas rendas leva a que se apele a formas de financiamento de prazo reduzidíssimo, já que o consumidor não consegue fazer de seu salário um fundo que resista aos gastos dos 30 dias do mês: proliferam na periferia urbana tipos informais de relações creditícias entre consumidor e vendedor ("conta", "caderninho" etc). E mesmo as camadas médias passam a dispor de mecanismos como cartões de créditos, contas bancárias com possibilidade de saque sobre saldo negativo ^{24/} que expandem as possibilidades de obtenção de financiamento. Enfim, as várias modalidades de crédito ao consumo vão ampliando progressivamente o espectro de sua clientela até que no limite uma estabilidade mínima dos rendimentos mensais passa a se constituir em único pré-requisito ao postulante à contratação (formal ou informal) de financiamentos. ^{25/}

Os resultados são a criação de um alentado sistema de intermediação financeira girando em torno do consumidor e a fragmentação total do vínculo entre renda disponível e possibilidades de gasto; acaba-se o "livre arbítrio" sobre a renda mensal: ao início de cada mês o indivíduo já tem a lista de contas a pagar - quitadas, restam poucos tostões e a única opção de compra é saldar um compromisso para contrair outro novo. Enfim, o consumo (ou a produção?) adona-se da renda individual. É o fim do mito da poupança pessoal e o início de uma estrutura orçamentária em que o preço do crédito torna-se rubrica da maior importância, embora geralmente embutida no preço dos produtos. ^{26/}

III.3. Consumo e distribuição de renda

No capítulo II debatemos como se coloca o proble-

ma do consumo, da distribuição de renda e de suas interrelações, em obras de alguns autores cuja extração teórica esteve presa à CEPAL. Na realidade, há várias interpretações ditas cepalinas; tentamos mostrar que o estudo dos pontos em que divergem é mais importante que o dos pontos comuns. De qualquer modo, deve-se reconhecer que permeia todas as obras a visão de um modelo econômico cujas raízes históricas fortemente concentradoras reforçam e ao mesmo tempo são reforçadas por um estilo de industrialização que gera uma economia onde a característica básica seria dada hoje pela disjuntiva entre uma crescente concentração de renda e uma estrutura industrial cujo dinamismo repousa na exploração de um mercado consumidor restrito, já que a produção da indústria dinâmica requer unidades consumidoras de elevado nível de renda média. Esta contradição entre o que a indústria produz e um mercado formado por uma massa de consumidores de baixas rendas estaria na raiz das crises sucessivas por que tem passado as economias latinoamericanas.

Recentemente, comentadores tem criticado o esquema de interpretação "cepalino"; para eles as interpretações a partir de tal disjuntiva seriam na origem subconsumistas e portanto incapazes de explicar o acelerado crescimento econômico brasileiro nos anos 68/73. J. Wells, em especial, retoma em sua tese o fio destas idéias e esgrime os dados que demonstram a acentuada expansão do processo de difusão dos bens duráveis de consumo como argumento anti-subconsumista. ^{27/}

De parte a parte o debate traz um pouco de elementos importantes e um tanto de mal-entendidos notáveis. O texto de Wells é um alerta que esclarece certos aspectos do enfoque "cepalino". Não há como negar que estes teóricos demonstram ceticis-

mo quanto ao fato de a indústria de duráveis poder impor a seus produtos a difusão inter-classes de renda a que chegaram. Enfim, não só a classe média alta e os ricos consomem bens de consumo durável - este desafio empírico, lançado por Wells, toca no espírito dos textos "cepalinos" embora, como enfatizamos, exista um abismo entre constatar uma pequena difusão inter-classes de renda do consumo e acreditar que o mercado desloca seu eixo dinâmico. Trata-se de uma nuance que adquire caráter importante. De resto, as questões fundamentais são negligenciadas ou mal enfocadas por Wells: que mecanismos econômicos explicam esta maior difusão junto a setores de baixas rendas?; em que isto altera os traços fundamentais de nosso sistema econômico?. Se formos mais prudentes, veremos que os textos "cepalinos", a despeito de estarem embebidos do espírito a que nos referimos, não padecem da cegueira analítica que Wells lhes credita. Os autores apontam no processo de industrialização a diferença entre os tipos de duráveis, conforme a complexidade tecnológica, a escala requerida pela planta e o valor unitário dos bens (fala-se de bens duráveis de consumo leves e pesados): o automóvel estaria no topo da diferenciação do consumo, por exemplo; o ferro elétrico não. A incompatibilidade entre os duráveis e o consumo popular é dada unicamente pelo preço daqueles; da mesma forma autores como Anibal Pinto ressaltam que o caráter popular ou de luxo do consumo refere-se ao nível de renda dos estratos sociais vis-a-vis o preço dos bens em questão. As origens do tão criticado "subconsumo", afinal, são simples: populações pobres não podem comprar produtos caros. Trata-se de uma proposição lógica.

A disjuntiva produção-base consumidora, apontada como típica nos países latinoamericanos, retrata de algum modo o

real. As teorias de origem "cepalina", neste como noutros pontos, referem-se a fenômenos que existiram. Neste particular, o grande problema de críticas como as levadas a efeito por J. Wells, está na falta de alternativas teóricas que desloquem o campo de análise dos paradigmas "cepalinos". Os operários também consomem duráveis, dentro de certos limites. Isto, por si só, não desmonta o arcabouço "cepalino"; deve nos levar a entender que é necessário trazer à tona alternativas que afastem do epicentro explicativo as disjuntivas tão caras à tradição da CEPAL. Em outras palavras: as disjuntivas não são absurdas, como quer J. Wells; convém rejeitá-las como hipóteses teóricas centrais. O risco de tentar contradizê-las apenas empiricamente é duplo: primeiramente se pode distorcer o alcance teórico das propostas, pois a rigor o arcabouço "cepalino" comporta a assimilação dos novos dados; em segundo lugar mantem-se no centro do debate os postulados acerca de consumo e distribuição aceitos pelos criticados.

Dito isto, reconhecemos que a apresentação de um esquema analítico que vincule distribuição de renda a padrões de consumo é tarefa difícil, pois tanto distribuição quanto consumo articulam-se através da configuração da estrutura produtiva. O enfoque a partir da estrutura produtiva, aliás, não é novidade. Aníbal Pinto, através da heterogeneidade estrutural, vincula distribuição e padrões de consumo entre si, ambos arrancando de um sistema produtivo que se hierarquiza por níveis de produtividade.^{28/} A produtividade (portanto, a conformação da estrutura produtiva) alinha os setores sociais (distribuição de renda) e as formas de consumo.

De nossa parte, havíamos visto em um momento anterior que a diversificação do consumo não era senão um aspecto da

diversificação da estrutura produtiva e das formas que assume a concorrência inter-capitalista. Apesar de sua validade, esta postulação genérica não nos permite vislumbrar com clareza as especifidades do caso brasileiro, de que modo as modificações no perfil da distribuição e nas pautas de consumo permitem identificar os movimentos mais significativos da estrutura econômica nos últimos quinze anos, bem como responder concretamente às indagações que tentam relacionar o aumento da concentração de renda ao perfil da demanda industrial e à dinâmica do modelo.

De início, vejamos a questão da distribuição da renda. Tanto os dados censitários como dados de distribuição de renda pessoal e familiar obtidos por outras pesquisas, assim como estatísticas referentes à distribuição salarial ^{29/} demonstram que a renda e os salários concentraram-se durante a década de 60 e continuaram elevando os coeficientes de concentração no início da década de 70. É natural que os analistas procurem relacionar o aumento da desigualdade com a expansão acelerada por que passa a economia brasileira a partir de 1967; mais ainda, na medida em que o setor produtor de bens duráveis lidera a expansão, relaciona-se concentração ao desempenho do setor de duráveis. As perdas dos setores assalariados teriam exercido o duplo papel de rebaixar os custos salariais das empresas - diminuindo os efeitos da crise e potenciando a expansão posterior - e de permitir uma redistribuição que favoreceu os setores de altos salários e altas rendas em geral. ^{30/}

É controverso o caráter das relações entre distribuição de renda e crescimento econômico. No âmbito deste trabalho não se trata de examinar a oposição salários lucros (através da distribuição funcional da renda) e seus desdobramentos sobre

a taxa de acumulação. Nosso dado bruto é a distribuição pessoal (ou familiar) da renda (ou dos salários) e desta forma saltamos num primeiro momento da órbita da acumulação intra-empresas e caímos na esfera dos gastos pessoais. É certo que os gastos individuais dos capitalistas podem reverter imediatamente ao fundo de acumulação das empresas, mas isto é irrelevante sob a ótica da acumulação. Estamos na esfera da realização, e a distribuição pessoal da renda adquire importância porque define o direcionamento dos gastos individuais, a forma do consumo pessoal. Em suma, o problema da realização, que pode ser enunciado genericamente como o problema da recomposição, na circulação do capital, do valor adiantado na produção, em termos mais concretos implica em que a distribuição de renda deve ser capaz de direcionar o consumo final no sentido de setores determinados, permitindo a recomposição do capital nos vários ramos produtivos de bens de consumo final. A distribuição de renda não é, como entendem os "cepalinos", o elemento que proporciona adequação entre oferta e demanda e que se reajusta em função de inadequações entre as estruturas de oferta e demanda. Esta interpretação supõe uma conformação da demanda estabelecida inteiramente à margem da estrutura produtiva. A distribuição pessoal da renda, acreditamos, funciona como um classificador que a estrutura produtiva projeta sobre o consumo final, de forma a direcionar o gasto improdutivo para aquilo que se produz.

O quadro apresentado é um pouco distinto daquele privilegiado na análise marxista original, onde o ritmo de acumulação determina a massa salarial e os gastos improdutivos dos capitalistas, e a questão da realização é resolvida ao nível do confronto gastos produtivos-gastos individuais, em que estes subordinam-se àqueles porque se subordinam ao ritmo de acumulação.^{31/} Em nosso quadro de referências o consumo individual (dos trabalhado-

res e dos capitalistas) decompõe-se de acordo com o leque de rendas auferidas, através de indústrias e ramos produtivos diversos, gerando um problema adicional à oposição salários-lucros no âmbito da realização. Um problema cuja resolução cabe à distribuição pessoal da renda.

É complexa a determinação da distribuição pessoal da renda. Genericamente, não é incorreto dizer que a distribuição pessoal também se origina na produção. A concretização deste postulado, entretanto, exige alguma atenção, sob pena de mecanizarmos indevidamente a relação produção/distribuição. A medida em que a estrutura produtiva torna-se mais complexa, vão-se criando tanto a nível de gerência e administração quanto ao nível da produção direta cargos intermediários que abrem o leque das qualificações funcionais e conseqüentemente o leque das remunerações pessoais. Todavia, a não ser que atemos remuneração à produtividade ^{32/}, resta um grau de indeterminação na fixação dos rendimentos que tem de ser creditado a fatores como escassez relativa de determinado tipo de mão de obra, barganha política, etc. Como explicar a evolução da distribuição de renda no Brasil na década de 60 - em termos resumidos, os oito decis inferiores da distribuição decilica perdem renda relativa e os dois superiores aumentam tanto ao nível da distribuição global quanto de categorias assalariadas definidas ^{33/} - sem apelar para fatores que os economistas convencionais considerariam extra-econômicos?

Pensamos, contrariamente a J. Wells, que a concentração da renda pessoal exerceu certa funcionalidade ao desenvolvimento econômico brasileiro na década de 60. Não porque os ricos consumam mais ou menos duráveis que os pobres, e sim porque a concentração, ao levar os incrementos de renda para os intervalos

decílicos superiores potencia uma diversificação da estrutura produtiva e de consumo em todas as categorias de uso, duráveis e não-duráveis. A estratégia de crescimento baseada na concentração de renda não é e não foi a única estratégia viável de crescimento ; dada, porém, a estrutura industrial preexistente e dada a correlação das forças políticas em cena, teria sido uma linha de menor resistência política e econômica por onde o sistema derivou^{34/}

A concentração da renda e a diversificação do consumo não transparecem linearmente na evidência empírica associada a padrões de consumo: difusão domiciliar dos produtos e orçamentos familiares. Em primeiro lugar, como vimos, por mais desagregada que seja a classificação dos produtos, resta sempre um grau de diversificação no interior de cada item analisado que impede a adscrição bem consumido/renda que originou o consumo. Há calças e calças, geladeiras e geladeiras. A identificação entre um tipo genérico de produto ou serviço e o nível de renda do indivíduo que possa tê-lo consumido não é estrita porque cada produto ou serviço apresenta uma gama de preços e qualidades. E a transposição desta variedade de preços e qualidades para o interior do aparelho produtivo é ainda mais problemática. Tanto podemos ter produtos que advêm de uma mesma unidade produtiva (têxtil, por exemplo), e são diferenciados pela confecção do produto final (o artesanato de roupas sofisticadas ou a produção em massa de calças de brim), como produtos que, embora diferenciados, partem da mesma linha de produção (os vários modelos de geladeira), em suma, uma variedade de combinações que diz respeito a uma estrutura produtiva muito diversificada e a um processo cada vez mais intenso de diferenciação dos produtos via adição de serviços pessoais na

produção ou comercialização.

Mesmo que fosse possível a discriminação perfeita, um problema adicional dificulta estabelecer resultados a partir do quadro de posse: uma taxa positiva de crescimento projeta-se por sobre todos os setores econômicos de modo favorável independentemente da distribuição pessoal da renda, salvo se a perda de renda absoluta de um setor social vier a afetar o nível absoluto da demanda de algum ramo produtivo relacionado ao consumo daquele estrato desfavorecido. O normal é que o crescimento econômico afete positivamente a todos os setores, embora com intensidade diferenciada, e que haja um aumento correspondente na difusão da propriedade. Se vincularmos a demanda de um produto a estratos sociais determinados, a piora relativa da situação dos indivíduos em um estrato social não será por si só suficiente para fazer cair a demanda, de vez que o grupo coletivamente pode sofrer elevação em sua renda absoluta.

Temos de nos remeter novamente à estrutura orçamentária. Alterações na distribuição da renda refletem-se de forma variada nos orçamentos. O mero crescimento da renda de qualquer setor denota uma diversificação da produção e do consumo que implica em modificações nas pautas de consumo setoriais.^{35/} Conforme assinalamos, este resultado transparece nas inúmeras leis de consumo que, no entanto, não o explicam assim como não fornecem explicações satisfatórias que vinculem o consumo ao crescimento industrial. As modificações "naturais" - "naturais" no sentido de que acréscimos de renda alteram a propensão a consumir quantidades determinadas dos produtos determinados - devem ainda passar pelo crivo das alterações nos preços relativos e nas formas de financiamento. O preço e a forma de financiamento é que dão ao con

sumidor a dimensão do gasto periódico necessário à aquisição de determinado produto; em outras palavras, conformam uma medida econômica que o consumidor cotejará com sua renda mensal e suas necessidades, determinando a estrutura de gastos. Por este motivo o preço relativo e o financiamento, que se originam ao nível da produção, da concorrência e das medidas de política econômica governamental, também interagem com as modificações no perfil da distribuição, dando à estrutura orçamentária um padrão que pode fugir àqueles previstos por sua evolução "natural".

Os orçamentos domiciliares, ao fim e ao cabo, fornecem um instantâneo dos gastos absolutos e da participação relativa dos bens e serviços no gasto familiar total que tem por detrás, condicionado sua formação, uma infinidade de elementos que devem ser dissecados na análise concreta: evolução do crédito ao consumo, da concorrência interindustrial (diversificação de produtos e preços relativos), dos ajustes entre estrutura produtiva e distribuição de renda.

A preferência dos setores populares pelo consumo de duráveis em detrimento de seu bem-estar nutricional é um exemplo típico desta distorção. Uma piora na distribuição de renda pode, curiosamente, ampliar o consumo de duráveis relativamente ao de não-duráveis nas camadas de baixas rendas porque os preços relativos e as formas de financiamento atuam em prejuízo dos não-duráveis. É o que parece ter ocorrido no Brasil.

Em suma, a interação fortíssima entre a distribuição de renda e os padrões de consumo passa pela conformação da estrutura produtiva e das formas de financiamento do consumo individual; a análise dos orçamentos domésticos tem que ser feita à luz destas considerações, já que eles se formam conjuntamente com as

variações nesta conformação.

Entre o consumo final e a produção, vimos no capítulo I, há uma separação, uma falta de equivalência, um espaço preenchido pelo consumo produtivo. Vale lembrar que entre o ritmo de crescimento industrial e o ritmo de crescimento do consumo individual existe uma relação que varia conforme a relação consumo individual/consumo produtivo (que se altera com a taxa de acumulação). Desta forma, segundo os cânones clássicos, a taxa de crescimento da produção industrial não é dedutível da taxa de crescimento do consumo individual.

Em nosso caso de análise, cabe recolocar a questão acima aludida. A oposição consumo produtivo-consumo individual na certa subjaz ao sistema econômico na medida em que a tensão lucros-salários não é eliminada. Entretanto, transfigura-se a categoria consumo individual, antes associada às figuras do trabalhador produtivo e do capitalista. O sistema econômico, ao potenciar a produtividade do trabalho e aumentar o "excedente" obtido dos trabalhadores produtivos, joga na circulação de mercadorias e na produção de serviços em geral uma grande quantidade de trabalhadores, com rendimentos diferenciados, e cuja dinâmica rendimentos gastos não tem ligação imediata com o que se passa ao nível do trabalho produtivo.

Convém explicitar este ponto. Num primeiro momento, temos que a crescente socialização do processo de trabalho confunde noções como trabalho produtivo/improdutivo, trabalhador produtivo/improdutivo, excedente individual: sabemos que por detrás desta colocação há uma polêmica que nem sequer tencionamos aflo-
nar. Num segundo momento o resultado desta potenciação do trabalho coletivo- e isto o que nos interessa - é o deslocamento de

grande parcela da população ativa para atividades fora da esfera do trabalho fabril. Distinguir, no interior deste contingente, aqueles que exercem atividades "funcionais" ao processo coletivo de produção de mais-valia e circulação do capital em geral é irrelevante ao nosso objeto de estudos. O problema é que temos indivíduos auferindo rendas diferenciadas - e consumindo diferenciadamente; alguns deles exercem inclusive funções que podemos seguramente caracterizar como parasitárias, inúteis ao processo produtivo. Pouco importa.

No caso brasileiro o problema reveste-se de importância porque é junto a este contingente apartado do trabalho fabril que a renda individual mostra maior dispersão; portanto, a dinâmica de gastos destes indivíduos é essencial ao estudo dos padrões de consumo. A determinação de seus rendimentos não obedece a nenhuma explicação "econômica" (no sentido de inerente ao processo produtivo) específica. Tendemos a acreditar que resulta de um jogo de pressões sociais cujos condicionantes nos escapam.

Embora a determinação dos rendimentos desta parcela da população ativa seja uma incógnita, isto não obscurece o fato de que o padrão geral de consumo se altera a longo prazo e é determinado pelos padrões da produção e da concorrência capitalista. Esta superimprime sobre a população consumidora (trabalhadora ou não) os padrões gerais de consumo que se esforça por difundir através da diferenciação de preços e produtos.

Não se elimina com isto a importância e a projeção do consumo sobre a dinâmica econômica. Trata-se aqui do "consumo individual" - transformado em "consumo agregado" - enquanto componente da demanda efetiva. E num sistema econômico onde o "excedente" crescente é disperso por amplas faixas populacionais

à margem dos processos produtivos fundamentais, a questão da destinação destes gastos é essencial, quando mais não seja porque, no Brasil, este gasto explica a demanda por produtos de indústrias cujo desempenho influencia sobretudo a dinâmica econômica.

Do outro lado temos que o consumo de duráveis, ao contrário do que pretendem alguns não dá a dinâmica do sistema; ele é importante porque significa o fechamento (pelo lado da realização) de um elo da cadeia da produção de bens duráveis, este sim o elemento básico. É a produção que exerce os efeitos inter-setoriais que singularizam a indústria de duráveis. É no entanto a expansão de seu consumo, via crédito, queda nos preços relativos, diferenciação de produtos, que permite que se venda a produção.

À luz do que foi apresentado compreende-se que os estudos de padrões de consumo só podem ser vistos sob duas óticas: a da justiça e bem-estar social, que se justifica por si própria, ou a da realização de uma produção cuja lógica de expansão tem de ser buscada em si mesma, isto é, na lógica de expansão do capital.

NOTAS.

- 1/ Os duráveis enquadrados pelas pesquisas são sempre eletrodomésticos e veículos a motor.
- 2/ Referimo-nos não só aos comentários de Wells. Na verdade, estes foram bastante representativos de um certo espírito que rondou o meio dos economistas - embora não consubstanciado em textos - após a divulgação dos dados do PNAD e a constatação do crescimento invulgar por que passou a indústria produtora de bens de consumo duráveis no período do "milagre".
- 3/ A este respeito consultar Suzigan, W. et.alu - Crescimento industrial no Brasil, incentivos e desempenho recente. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1974.

- 4/ Na teoria do desenvolvimento econômico latinoamericano é usual transpor-se o efeito-demonstração de Duesenberry (Income , Savings, and the theory of Consumer Behaviour) para as relações entre países, ou para as relações entre classes sociais em um mesmo país. Adiante comentaremos a questão.
- 5/ No capítulo II já desenvolvemos considerações sobre o assunto.
- 6/ Por exemplo, para dimensionar centrais de abastecimento.
- 7/ Referimo-nos à representatividade das várias amostras e às agrupações em estratos de renda.
- 8/ Evidências a este respeito encontram-se em LODDER, Celsius - Distribuição de Renda nas Áreas Metropolitanas, IPEA/INPES , 1976.
- 9/ Em subconsumo, tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil e em sua tese de doutoramento J. Wells correlaciona a ausência de eletricidade no meio rural com a menor incidência de duráveis. A correlação não tem muito rigor: há inúmeros duráveis que funcionam com formas alternativas de energia e nem assim aumenta sua incidência.
- 10/ Conforme J. Wells os dados do COCEA tendem a superestimar a participação de famílias de alta renda. De qualquer forma , os dados do DIEESE dizem respeito a famílias assalariadas e as tendências são bem semelhantes às do Rio de Janeiro.
- 11/ DIEESE, Análise da evolução..., pg. 38
- 12/ Os dados sobre data precisa de aquisição para cada bem estão no anexo do trabalho do DIEESE Análise da evolução...
- 13/ Sem prejuízo de uma elevação nos índices de concentração da renda.
- 14/ Adiante veremos com mais detalhes a questão dos orçamentos familiares.
- 15/ A este propósito ver CEPAL, " O Desenvolvimento Recente do Sistema Financeiro da América Latina ". In America Latina - Ensaio de Interpretação Econômica, op.cit.
- 16/ Luiz Belluzzo e Luiz Lima, em O Capitalismo e os limites da burocracia, também chamam atenção para este aspecto.
- 17/ Sobre leis de consumo ver Carle Zimmermann, Consumption and Standard of Living.
- 18/ A versão preliminar do trabalho Análise da evolução... do DIEESE apresenta o sumário de algumas leis de consumo conforme Guerreiro Ramos.

- 19/ Adiante tentaremos precisar melhor este aspecto.
- 20/ As condições nutricionais da população é assunto já explorado pela bibliografia especializada. Deixaremos de lado este importante aspecto da questão do consumo.
- 21/ Na pesquisa de Araújo (40/41) o tamanho das famílias é diretamente proporcional à renda. Conforme o DIEESE, a variação pequena da renda per capita por faixa de renda familiar explicaria a constância das despesas de alimentação nos três níveis de renda.
- 22/ Artigos para residência, cuja participação nos gastos não varia marcadamente com a renda, compreende bens muito variados, com distribuições distintas por estrato de renda (como transpareceu no estudo sobre posse de duráveis).
- 23/ Ver J. Wells e DIEESE entre outros.
- 24/ Que é no fundo uma dinamização, via bancos, do crédito ao consumo.
- 25/ Sobre este aspecto já haviam chamado atenção M. C. Tavares e J. Serra em Além da Estagnação.
- 26/ Recentemente o DIEESE tem expressado interesse em construir um índice de custo de vida onde participem os juros pagos ao sistema financeiro do consumo.
- 27/ Não cabe aqui voltar ao capítulo II, onde exploramos o assunto com maior profundidade. Relembramos de passagem que discordamos da agrupação sob o título "subconsumistas" de autores cujos pensamentos a respeito de distribuição e consumo divergem.
- 28/ Ver capítulo II.
- 29/ Entre outros textos, citaríamos:
- Carlos Langoni - Distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.
 - Albert Fishlow - " A distribuição de renda no Brasil ". In: Tolipan, Ricardo e Tinelli, Arthur C. (org) - A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento, Rio de Janeiro, Zahar, 1975, pg. 159-189.
 - J. Wells - Distribuição de rendimentos, crescimento e a estrutura da demanda no Brasil na década de 60 ". In: Tolipan, Ricardo e Tinelli, A. C. (org) - A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento, Rio de Janeiro, Zahar, 1975, pg. 190-237.

- Malan e Wells - " Distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil ". In: Tolipan e Tinelli, op.cit. pg. 241-262.
 - Morley e Williamson - " Crescimento, política salarial e desigualdade: o Brasil durante a década de 60 ". In: Estu dos Economicos IPE/USP, vol. 5 nº 3, 1975.
 - M. C. Tavares - Características da distribuição de renda no Brasil, op.cit.
 - Duarte - Aspectos da distribuição de renda no Brasil em 1970, Piracicaba, 1971, dissertação mestrado.
 - Hoffmann - Contribuição à análise da distribuição da renda e da posse da terra no Brasil, Piracicaba, 1971, tese livre-docência.
 - DIEESE - Lei dos 2/3 - Relação dos empregados.
 - DIEESE - Distribuição salarial em São Paulo segundo guias da contribuição sindical.
- 30/ Esta concepção está exposta em M. C. Tavares (Acumulação de capital e industrialização no Brasil). Tem sido aceita, com variações, por inúmeros analistas.
- 31/ Os gastos individuais dos capitalistas também dependem do ritmo de acumulação.
- 32/ Na literatura sobre distribuição de renda no Brasil é corrente este debate: a produtividade explica os rendimentos?
- 33/ Recentes estudos do DIEESE retratando a evolução da distribuição salarial de algumas categorias profissionais em São Paulo mostram que seu comportamento é bastante semelhante ao da distribuição da renda urbana - os 75 ou 85% mais pobres perdem renda relativa e os 15 ou 25% mais ricos ganham.
- 34/ Parece-nos que isto corresponde à idéia de Belluzzo e C. de Mello (Reflexões sobre a crise atual - revista escrita) de que o período de estabilização, se não determinou o ritmo de crescimento posterior, determinou o sentido do crescimento e da diversificação industrial.
- 35/ Quadro que é retratado (mas não explicado) pelas leis de consumo.

CONCLUSÃO E SUMÁRIO

A inexistência de estudos econômicos mais sérios sobre o problema do consumo não tem impedido que neste terreno se desenvolvam uma infinidade de suposições, teses e mitos. Parece mesmo como se muitas postulações de cunho econômico e social, carentes de comprovação ao nível dos estudos mais sérios sobre estrutura produtiva e dinâmica industrial, encontrassem no domínio do consumo uma contrafação que, tendo muito de ideológica, ainda assim pretende-se foros de cientificidade.

Assistimos no atual momento de transição política ao retorno de uma velha tese que sempre ressurgue quando o estilo de crescimento econômico chega a um impasse e todos procuram vislumbrar novas alternativas. Referimo-nos à idéia do mercado interno. Diz-se que é preciso expandir o mercado interno, que a má distribuição da renda inibe a expansão do mercado interno; os mais ousados chegam a pregar o fim do "modelo exportador", em favor de um "modelo de mercado interno". Apesar do caráter geralmente progressista e bem intencionado deste tipo ingênuo de reformismo, o equívoco da proposta é evidente: a despeito da piora progressiva na distribuição de renda não há notícia de outra década em que o mercado tenha se expandido tanto quanto a última. A taxa de crescimento da indústria produtora de bens de consumo - exatamente a outra face da expansão do mercado interno^{36/} - poderia ter tido expansão maior que a observada?

A tese do "mercado interno" nada mais é que a introjeção do desejo redistributivista na dinâmica econômica. Deseja-se respaldar uma proposta que é justa em si - a melhoria na distribuição de renda e nas condições devida das camadas de baixas rendas - com o apelo da eficiência econômica (talvez para sol

dar os interesses reformistas com os de parcela do empresariado) . E o tiro acaba saindo pela culatra, pois os ideólogos do conservadorismo desmontam peça por peça os argumentos apenas apontando a performance invejável de todos os setores industriais no período em questão. 37/

A tese do mercado interno, se a reduzirmos a seus aspectos econômicos, é a popularização política do que apontamos nesta dissertação como sendo um entendimento equivocado da concepção de mercado. O mercado é aquele segmento de consumidores (e aquela fração da renda) que responde, ao nível do consumo final , pela dinâmica expansiva de determinado setor industrial; esfumam-se aqui todas as considerações sobre a riqueza ou pobreza de quem consome.

O equívoco do "mercado interno" não é o único a ser derivado pelos analistas que pousam o olhar prioritariamente sobre o lado do consumo. É inegável que as teses de John Wells sobre a expansão do consumo pelos setores de baixas rendas fazem concessões (impensadas, talvez) ao conservadorismo. Os ideólogos conservadores no limite consideram que a difusão dos padrões de consumo demonstra a minimização da desigualdade social. Nesta concepção, o problema da heterogeneidade social restringe-se ao consumo individual; uma sociedade que homogeneiza os padrões de consumo achata os desníveis sociais. É evidente que tal enfoque parte de uma interpretação equivocada das sociedades capitalistas avançadas. Lá a população trabalhadora em sua quase totalidade tem acesso a condições dignas de vida e o mercado para todos os produtos duráveis é o amplo espectro dos trabalhadores em geral; ora, isto não ofusca a existência de outros indicadores de desnível social e inclusive de outros expedientes de diversificação do consu

mo nestas sociedades. Transpor esta falsa idealização para o ambiente de países subdesenvolvidos exacerba o equívoco. Erige-se a posse de duráveis e o aumento dos "gastos diversos" em metro do bem-estar social (como o fazem as "leis de consumo"), esquecendo-se que enquanto na economias capitalistas avançadas a diversificação do consumo de massas foi um fenômeno que se projetou por sobre uma classe trabalhadora já satisfeita em suas necessidades básicas, aqui a restrita difusão de duráveis e o avanço da diversificação do consumo sobre as pautas orçamentárias alimentares e os gastos sociais fundamentais é apenas o retrato de uma estrutura econômica que consegue se modernizar (moderniza a estrutura produtiva e as pautas de consumo) sem resolver os problemas fundamentais de setores majoritários da população.

A difusão de padrões de consumo que idealmente corresponderiam a níveis de renda média mais elevados refletem a diversificação produtiva, mas não resolve a questão da heterogeneidade social. O "consumismo precoce" é apenas a homogeneização de padrões de consumo - homogeneização no sentido de que as indústrias modernas (incluindo as produtoras de não-duráveis) fazem sua produção penetrar em segmentos populacionais variados - mantidas todas as distorções ao nível da distribuição de renda, preços relativos e condições de vida.

Ficariamos satisfeitos se esta dissertação fornecesse alguns elementos para que se possa enfrentar a questão do consumo sem apelar ao reformismo ingênuo nem escorregar para o conservadorismo ideológico. Ambos denotam falta de entendimento de elementos mínimos sobre o desenvolvimento econômico brasileiro.

Teoricamente, insatisfeitos com os esquemas anali

ticos convencionais, apelamos à crítica da economia política. Este referencial imprescindível remete-nos de imediato ao primado da produção, das condições de valorização do capital (incluindo a referente à realização do capital), da subordinação do consumo individual ao produtivo. Ressaltamos ao mesmo tempo a insuficiência dos esquemas originais de Marx, situados no âmbito da oposição fundamental entre salários e lucros, e a necessidade de desdobramentos que nos remetam à abertura do leque das rendas pessoais e à diversificação das formas de consumo como a moderna contrapartida dos problemas da realização e da concorrência capitalista. Desnecessário dizer que o tema está apenas aflorado e nele não temos a impressão de havermos feito sequer uma exegese rigorosa).

No que toca ao caso brasileiro remetemo-nos a alguns autores em torno da tradição cepalina como fonte principal do pensamento sobre consumo e distribuição de renda. A pretexto de criticarmos um crítico dos "cepalinos", John Wells, pensamos ter demonstrado que, se formos atentos à heterogeneidade desta "escola", encontraremos um filão que fornece raízes para superar as visões conservadoras e ingênuas: referimo-nos aos autores em torno de Aníbal Pinto e da idéia de heterogeneidade estrutural. Aqui está bem marcado, e de forma original, o primado da estrutura produtiva sobre as formas de consumo e a distribuição de renda. Consideramos que os cortes propostos por Aníbal Pinto (os três níveis de produtividade definindo distribuição de renda e consumo) seriam simplificação excessiva para explicar a realidade brasileira. A heterogeneidade existente tem tomado uma forma que parece desaconselhar a simetria (e a elegância, o acráter globalizante) do sistema de Pinto. Partir da heterogeneidade da estrutura produtiva e da desigualdade na distribuição de renda, entretanto, parece-nos o caminho adequado para chegarmos aos padrões de consumo.

Finalmente, tentamos no terceiro capítulo realizar um inventário da bibliografia referente a consumo no Brasil e simultaneamente alinhar propostas explicativas montadas à luz do arcabouço teórico comentado. Sem a intenção de construir qualquer visão alternativa global e consistente da economia brasileira, tentamos transferir à análise dos padrões de consumo referências fornecidas pela moderna bibliografia sobre desenvolvimento econômico brasileiro.

NOTAS:

- 36/ Deixando de lado as exportações, o que é razoável no caso brasileiro.
- 37/ Recentemente Mario Garnero, presidente da ANFAVEA, fez publicar na Folha de São Paulo artigo em que ridiculariza o "Modelo de mercado interno". Uma crítica implacável, obviamente de caráter conservador.

BIBLIOGRAFIA CITADA

- Ackley, Gardner. Teoria Macroeconômica, São Paulo, Pioneira, 1969 (1961).
- CEPAL. Comissão Econômica para América Latina - "O desenvolvimento recente do sistema financeiro da América Latina". In: Serra José (coord.) - América Latina: ensaios de interpretação econômica. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976, p. 108-149.
- DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio Econômicos. Análise da evolução da estrutura orçamentária familiar na cidade de São Paulo. (versão preliminar) São Paulo. (mimeo).
- DIEESE. Departamento Intersindical da Estatística e Estudos Sócio Econômicos. Análise da Evolução da estrutura orçamentária familiar na cidade de São Paulo. (versão definitiva). São Paulo , 1977. (mimeo)
- DIEESE. Distribuição salarial em São Paulo segundo guias da contribuição sindical, São Paulo, 1978 (mimeo).
- DIEESE. Lei dos 2/3 - relação dos empregados, São Paulo, 1978 , mimeo.
- Duarte, J.C. Aspectos da distribuição de renda no Brasil em 1970. Piracicaba, dissert. mestrado, 1971.
- Duesenberru, J. Income, saving and the theory of consumer behavior. Harvard Univ. Press, 1967 (1949).
- Fishlow, Albert. "A distribuição de renda no Brasil". In: Tolipan, Ricardo, e Tinelli, Arthur C. (org.). A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento. Rio de Janeiro, Zahar , 1975. p. 159-189.
- Friedman, Milton. The theory of the consumption function. Princeton Univ. Press, 1971.
- Furtado, Celso. Análise do 'modelo' brasileiro. Rio de Janeiro , Civilização Brasileira, 1972
- _____ . Um projeto para o Brasil. Rio de Janeiro, Saga 1969.
- _____ . Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina. Rio de Janeiro, Cív. Brasileira, 1968.
- Hoffman, R. Contribuição à análise da distribuição de renda e da posse da terra no Brasil, Piracicaba, tese livre-docência , 1971.
- Langoni, C. G. Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.
- Lenin, V.I. "El desarrollo del capitalismo en Russia". (fragmento)

- In: Marx, Karl. El capital. Mexico, Fondo de Cultura Económica, v. 1973, p. 507-523.
- Lima, Luiz A. de O. e Belluzzo, Luiz G. de M. O capitalismo e os limites da burocracia. (mimeo).
- Lodder, Celsius A. Distribuição de renda nas áreas metropolitanas. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1976.
- Malan, Pedro e Wells, John. "Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil". In: Tolipan, Ricardo e Tinelli, Arthur C. A controvérsia ... Rio de Janeiro, Zahar, 1975, p. 241-262.
- Marx, Karl. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política: (borrador) 1857-1858. Buenos Aires, Siglo veintiuno, v. 1. 1971
- _____. El capital. Mexico, Fondo de cultura Económica, v. 2, 1973.
- Morley, S. e Willianson, J. "crescimento, política salarial e desigualdade: o Brasil durante a década de 60". In: Estudos Económicos IPE-USP, vol. 5, 1975, nº3.
- Pinto, Anibal. "La Cepal y el problema del progreso técnico". In: Revista El Trimestre Económico, vol. XLIII (2), abril-junho / 76, nº 170
- _____. Distribuição de renda na América Latina e desenvolvimento. Rio de Janeiro, Zahar, 1973.
- _____. "Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente". In: Serra, José(coord.). América Latina: ensaios ... Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976, p. 44-82.
- Serra, José. "O desenvolvimento da América Latina: notas introdutórias." In: Serra, José (coord.). América Latina: ensaios ... Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976, p. 15-41.
- Suzigan, Wilson et alii. Crescimento industrial no Brasil: incentivos e desempenho recente. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1974.
- Tavares, Maria da C. Acumulação de capital e industrialização no Brasil. Tese de livre-docência.
- Tavares, Maria da C. e Serra, José. "Além da estagnação: uma discussão sobre o estilo de desenvolvimento recente no Brasil". In: Serra, José (coord.). América Latina: ensaios ... Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976, p. 210-251.
- Tavares, Maria da C. Características da distribuição de renda no Brasil. Cepal División de Investigación y desarrollo económi-

co, agosto-setembro 1969. (mimeo).

Wells, John R. "Distribuição de rendimentos, crescimento e a estrutura de demanda no Brasil na década de 60." In: Tolipan, R. e Tinelli, A. C. A controvérsia ... Rio de Janeiro, Zahar, 1975, p. 190-237.

_____. Growth and fluctuations in the Brazilian manufacturing sector during the 1960's and early 1970's. Tese de doutorado. (mimeo.).

_____. "Subconsumo, tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil". In: Estudos Cebrap, nº 17, 1976.

Vuskovic B., Pedro. "A distribuição da renda e as opções de desenvolvimento". In: Serra, José (coord.). América Latina: ensaios de interpretação econômica: Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976, p. 83-105.