



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO

CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA - PIMES

Mestrado Profissional em Economia – Área: Comércio Exterior e Relações
Internacionais

**A insustentável leveza do ter:
Consumismo como externalidade negativa no Brasil
pós-abertura comercial (1990-2008)**

HUGO CHAVES BARRETO FERREIRA

**Recife
2009**

HUGO CHAVES BARRETO FERREIRA

**A insustentável leveza do ter:
Consumismo como externalidade negativa no Brasil
pós-abertura comercial (1990-2008)**

Dissertação apresentada como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Mestre em Economia, área de concentração em Relações Internacionais e Comércio Exterior.

ORIENTADOR: PROF. DSc. JOÃO POLICARPO RODRIGUES LIMA

**Recife
2009**

Ferreira, Hugo

A insustentável leveza do ter : consumismo como externalidade negativa no Brasil pós-abertura comercial (1990-2008) / Hugo Ferreira. - Recife : O Autor, 2009.

104 folhas : fig., tab. e quadros.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Economia, 2009.

Inclui bibliografia.

1. Créditos. 2. Dívidas. 3. Consumo (Economia). 4. Sociedade de consumo. 5. Inadimplência (Finanças). 6. Pobres - Brasil. 7. Desigualdade de renda. I. Título.

338.1
330

CDU (1997)
CDD (22.ed.)

UFPE
CSA 2009 - 140

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PIMES/PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO DO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA DE

HUGO CHAVES FERREIRA

A Comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, considera o Candidato Hugo Chaves Ferreira **APROVADO**.

Recife, 10/09/2009.

Prof. Dr. João Policarpo Rodrigues Lima
Orientador

Prof. Dr. Zionam Euvécio Lins Rolim
Examinador Interno

Prof. Dr. Marcos Aurélio Guedes de Oliveira
Examinador Externo/ Departº de Ciência Política/UFPE

*Dedico este trabalho àqueles que duvidaram
do tema, do conteúdo e dos resultados aqui
alcançados.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Professor Policarpo, pelos conselhos, sugestões e suporte necessários ao longo do processo de orientação, bem como por ter sido um dos únicos docentes a querer “comprar a idéia” proposta por esta dissertação;

A minha esposa, Preta, pelo apoio, dedicação e paciência incondicionais;

A minha família, por compreender o porquê de minha ausência;

Aos colegas do mestrado, pelos momentos raros, mas únicos de descontração e troca de experiências;

Ao amigo Piu, pelo “voluntariado forçado” aos 49 do segundo tempo;

Aos amigos, alunos e simpatizantes, por torcerem para que esta dissertação chegasse ao fim.

O desafio que se coloca no umbral do século XXI é nada menos do que mudar o curso da civilização, deslocar o seu eixo da lógica dos meios a serviço da acumulação, num curto horizonte de tempo, para uma lógica dos fins em função do bem-estar social, do exercício da liberdade, e da cooperação entre os povos. Devemos nos empenhar para que esta seja a tarefa maior dentre as que preocuparão os homens no correr do próximo século: estabelecer novas prioridades para a ação política em função de uma nova concepção do desenvolvimento, posto que ao alcance de todos os povos e capaz de preservar o equilíbrio ecológico. O objetivo deixaria de ser a reprodução dos padrões de consumo das minorias abastadas para ser a satisfação das necessidades fundamentais do conjunto da população e a educação concebida como desenvolvimento das potencialidades humanas nos planos ético, estético e da ação solidária. A criatividade humana, hoje orientada de forma obsessiva para a inovação técnica a serviço da acumulação econômica e do poder militar, seria dirigida para a busca da felicidade, esta entendida como a realização das potencialidades e aspirações dos indivíduos e das comunidades vivendo solidariamente.

Celso Furtado

RESUMO

Este estudo foi concebido no intuito de investigar os padrões de consumo e sua relação com os níveis de inadimplência e de endividamento para a população de baixa renda. Para além do modelo racional clássico, caracterizado pela figura do *homo oeconomicus*, defendeu-se que as decisões dos consumidores com menor poder aquisitivo não podem ser classificadas como racionais, pois não avaliam as conseqüências futuras advindas do endividamento progressivo. A metodologia de pesquisa foi conduzida a partir do levantamento de dados primários e secundários sobre o mercado de crédito brasileiro; os indicadores de endividamento e inadimplência; os rendimentos e despesas médias familiares por classe; o comprometimento da renda familiar; e a distribuição percentual das despesas por classe de rendimento, de acordo com as três últimas Pesquisas de Orçamentos Familiares do IBGE. Em função dos resultados encontrados, foi possível esboçar as mudanças estruturais ocorridas nos hábitos de consumo da população brasileira. Essas informações sugeriram de forma minimamente aceitável uma lógica desfavorável para a relação entre concessão de crédito, comprometimento de renda e os níveis de endividamento e inadimplência como externalidades negativas do consumo, as quais intuitivamente implicariam numa tendência em prol da manutenção das desigualdades no Brasil ao longo do período pós-abertura comercial.

Palavras-chave: Crédito. Endividamento. População de baixa renda. Consumismo.

ABSTRACT

This study has been conceived with the aim of investigating the consumption patterns and their relation with the levels of insolvency and indebtedness for the low-income population. Apart from the classical rational model, which used to be characterized by the so-called *homo oeconomicus*, one has withstood that the decisions of consumers with less purchasing power cannot be classified as rational, once they do not evaluate the future consequences derived from progressive indebtedness. The research methodology has been conducted from the collection of primary and secondary data on the Brazilian credit market; indebtedness and insolvency rates; families' average income and expenses per brackets; the family compromised income; and the percentage distribution of expenses per income brackets, in accordance with the latest three Family Budget Researches from IBGE. In face of the results, it has been possible to sketch the structural changes in consumption habits of the Brazilian population. All together, the information has suggested a minimally acceptable but unfavorable logic as regards to the relation among credit grant, compromised income and the levels of indebtedness and insolvency as negative externalities of consumption, which would intuitively entail a trend towards the maintenance of inequalities after the commercial liberalization period in Brazil.

Key-words: Credit. Indebtedness. Low-income population. Consumism.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01: Taxa de juros que maximiza o retorno esperado pelo banco	48
Gráfico 02: Exigências de colateral crescentes diminuem os retornos do banco	49
Gráfico 03: Evolução efetiva da tarifa média de importação o Brasil	70
Gráfico 04: Operações de crédito do Sistema Financeiro como % do PIB no Brasil	76
Gráfico 05: Quantidade de cheques devolvidos	85
Gráfico 06: Consultas ao USECHEQUE e ao SPC de 1990 a 2008	87
Gráfico 07: Pessoa Física: Relação entre taxa anual de juros e nível de inadimplência	89
Gráfico 08: Comparativo entre as Pesquisas de Orçamentos Familiares	94

LISTA DE TABELAS

Tabela 01: Classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar	57
Tabela 02: Critério de Classificação Econômica Brasil 2008	58
Tabela 03: Consignados por faixa de valor do benefício em quantidade de salários mínimos	77
Tabela 04: Indicador Serasa Experian da Demanda do Consumidor por Crédito	78
Tabela 05: Indicador Serasa Experian de Qualidade do Crédito	79
Tabela 06: Distribuição percentual das despesas mensais familiares com habitação	81
Tabela 07: Distribuição das despesas per capita (monetária e não-monetária) com habitação por classes de renda e no Brasil em 2002 e 2003	82
Tabela 08: Distribuição percentual das despesas mensais familiares com diminuição do passivo	83
Tabela 09: Consultas ao Usecheque e SPC nos meses de dezembro e janeiro (1990-2009)	88
Tabela 10: Comprometimento da renda familiar com despesas 1987-1988	91
Tabela 11: Comprometimento da renda familiar com despesas 1995-1996	92
Tabela 12: Comprometimento da renda familiar com despesas 2002-2003	93

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABEP – Associação Brasileira das Empresas de Pesquisa
ANDIF – Associação Nacional dos Devedores de Instituições Financeiras
BACEN – Banco Central
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CCEB – Critério de Classificação Econômica Brasil
CEPAL – Comissão Econômica Para a América Latina
DATAPREV – Empresa de Tecnologia e Informações da Previdência Social
DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
FEBRABAN – Federação Brasileira dos Bancos
FIA – Fundação Instituto de Administração
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INSS – Instituto Nacional do Seguro Social
IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IOF – Imposto sobre Operações Financeiras
MICT – Ministério da Ciência e Tecnologia
ONG – Organização Não Governamental
OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PIB – Produto Interno Bruto
PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio
POF – Pesquisa de Orçamento Familiar
PROVAR – Programa de Administração de Varejo
SIC – Sistema de Informações de Crédito
SPC – Serviço de Proteção ao Crédito

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1. REFERENCIAL TEÓRICO	17
1.1 Racionalidade econômica	18
1.1.1 Racionalidade econômica e o <i>homo oeconomicus</i>	20
1.1.2 Soberania do consumidor	26
1.2 Ciência econômica: teorias e externalidades do consumo	28
1.2.1 Teorias do consumo	28
1.2.2 Externalidades do consumo	31
1.3 Visões do consumismo: Veblen, Galbraith, Bourdieu e Furtado	32
1.3.1 Veblen e a teoria da classe ociosa	33
1.3.2 Galbraith e a sociedade afluenta	35
1.3.3 Bourdieu e o consumismo como distinção social	36
1.3.4 Furtado e o padrão de consumo brasileiro	40
1.4 Teoria complementar do consumo: desejo mimético e ambivalência da escassez	43
1.5 Crédito para consumo	45
1.5.1 Racionamento de crédito x assimetria de informações	45
1.5.2 Aspectos positivos do crédito para a população de baixa renda	50
1.6 Síntese das abordagens teóricas	52
2. METODOLOGIA	55
2.1 Coleta de dados	56
2.2 Análise de dados	56
2.3 População de baixa renda	57
2.4 Indicadores de inadimplência do consumidor, qualidade e demanda por crédito	58
2.5 Limitações da pesquisa	59
3. CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO E O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL NO BRASIL	61
3.1 Acumulação de capital e financeirização da economia-mundo	61
3.2 Brasil e os impactos da abertura comercial	67
4. A INSUSTENTÁVEL LEVEZA DO TER	74
4.1 O início da insustentável leveza do ter	75
4.2 Endividamento e inadimplência: consequências da insustentável leveza do ter	80
4.2.1 Hábitos de consumo da população de baixa renda	80
4.2.2 Endividamento e inadimplência	84
4.2.3 Comprometimento da renda	90
4.3 Externalidades negativas do consumo	95
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES	98
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	100

INTRODUÇÃO

O que escolher, então? O peso ou a leveza?
(Milan Kundera)

Uma obra-prima da literatura universal serviu de motivação para balizar o tema e o conteúdo desta pesquisa. *A insustentável leveza do ser*, do escritor tcheco Milan Kundera, dedica-se a revelar como as pessoas encaram a problemática da liberdade frente a questões existencialistas.

A dúvida posta pelo escritor é sobre o significado das relações amorosas, pois “o mais pesado dos fardos nos esmaga, verga-nos, comprime-nos contra o chão. Na poesia amorosa de todos os séculos, porém, a mulher deseja receber o fardo do corpo masculino. O mais pesado dos fardos é, portanto, ao mesmo tempo a imagem da realização vital mais intensa”. Continua sua introdução dizendo que, “em compensação, a ausência total de fardo leva o ser humano a se tornar mais leve do que o ar, leva-o a voar, a se distanciar da terra, do ser terrestre, a se tornar semi-real, e leva seus movimentos a ser tão livres como insignificantes” (1999, p.11).

Kundera explora a idéia de que o “ser”, ou seja a vida de cada pessoa, está impregnado de uma “leveza insustentável”. Dessa forma, a vida parece ser insignificante e, por consequência, as decisões também não importam, não prendem as pessoas a nada, logo são leves porque não pesam, não representam um peso para o ser. No entanto, e talvez contraditório, a aparente insignificância das decisões e das atitudes do ser é insustentável, no sentido de ser insuportável, ou ainda, não tolerável. Daí a idéia de insustentável leveza do ser, ou seja, não é possível não dar importância às decisões e às atitudes tomadas ao longo da vida.

Para explicar esse contraditório entre peso e leveza, Kundera se reporta ao filósofo pré-socrático Parmênides quando explicara sobre o fato de que o universo está dividido em pares de contrários, tais como quente/frio, grosso/fino, ser/não-ser e, também, leve/pesado. Se tudo possui seu imediato oposto, existe, portanto, um pólo positivo e um negativo, mas, no caso da discussão sobre leveza e peso, qual dos dois é o pólo positivo? O grego afirmou que o peso é negativo, o tcheco deixou a interrogação de que “a contradição peso/leve é a mais misteriosa e ambígua de todas as contradições” (ibidem, p.11).

Essa mesma ambigüidade entre peso e leveza é trazida para o lado econômico de modo a investigar se, de fato, o consumo excessivo das classes de baixa renda deve ser encarado como algo leve, simples e essencial para alcançar a felicidade material, supondo esse ser o lado positivo pregado pelo capitalismo e seu modelo neoliberal, ou pesado no sentido de que comprime o orçamento, a renda, o bem-estar das pessoas e, conseqüentemente, contribui para manter a desigualdade.

Assim sendo, a adaptação do tema da obra-prima de Milan Kundera parece se adequar sobremaneira à realidade vivenciada pelo país, sendo bastante atual discutir os rumos da sociedade de consumo no Brasil pós-abertura comercial, bem como suas externalidades¹ para o bem-estar das pessoas. A idéia de que consumir é algo natural, “leve” e essencial parece sacrificar a real soberania e o domínio das pessoas em virtude da propaganda, da força da mídia e das inúmeras facilidades oferecidas pelo mercado.

Daí a proposta de estudar uma insustentável leveza do ter, ou seja, é impossível não dar importância ao consumo exacerbado, e por vezes compulsório, nas sociedades capitalistas, nem de evidenciar que não se sustenta a hipótese de que o consumismo, ou o ter, é algo simples, natural, leve e sem importância quanto a seus efeitos para o bem-estar, ainda que proporcionem satisfação e mascarem a utilidade dos bens. Do contrário, existe sim um peso, negativo como afirmava Parmênides, ainda que este não se referisse a aspectos econômicos, e um comprometimento do bem-estar financeiro das pessoas para com suas atitudes consumistas.

Justificativa do trabalho

A situação vivida pelo Brasil pós-abertura comercial poderia ser classificada como uma espécie de intensificação dos padrões de consumo herdados e adaptados dos países desenvolvidos a partir do momento em que o mercado possibilitou, entenda-se criou, mecanismos para as classes de baixa renda terem acesso a bens de consumo típicos das classes altas. É dizer que subitamente emergiu o desejo de que os membros de classes mais baixas se sentissem confiantes e capazes para atingir a mesma satisfação material dos mais abastados.

¹ Entenda-se por externalidade “o impacto das ações de uma pessoa sobre o bem-estar de outras que não tomam parte da ação” (MANKIW, 2006, p.204).

O contexto brasileiro pós-abertura comercial demonstra uma falência individual, fruto do descontrole e da imaturidade dos indivíduos ao acompanharem o padrão de consumo das elites e, inevitavelmente, sentirem-se mais importantes e superiores do que os outros integrantes de uma mesma classe. Celso Furtado já expunha essa característica ao mencionar que “a adoção de padrões de consumo imitados de sociedades de níveis de riqueza muito superiores torna inevitável o dualismo social”.

Não bastasse a cultura do consumo mimético aos moldes dos países cênicos, a questão é que, de fato, a persistência capitalista pelo consumismo gera externalidades positivas e negativas: positivas porque a pessoa se sentirá realizada por fazer parte do “seleto rol de pessoas” diferenciadas das demais; negativas por gerar um sentimento de impotência pela não aquisição do desejo ou por resultar em situações de comprometimento financeiro (orçamentário) delicadas.

De forma a evitar essa impotência, o capital financeirizado cria constantemente estímulos para a obtenção de crédito ao consumo. No entanto, este crédito está camuflado em taxas de juros exorbitantes raramente percebidas pelo consumidor de baixa renda em termos anualizados. O azar moral por parte das instituições financeiras implica na incitação ao endividamento, o qual acaba se tornando um ciclo vicioso, haja vista que pode ser pago com um novo empréstimo.

Essa lógica circular cria um mercado altamente rentável às instituições financeiras, as quais se dedicam a explorar cada vez mais o limite do endividamento da população. É precisamente por esse motivo que

os economistas e os marqueteiros pretendiam tirar do caminho a idéia (...) de uma dívida moral, uma idéia moralista em torno do crédito ou da figura que deve alguma coisa. Essa figura não era muito bem-vista, não era merecedora de confiança e, portanto, não merecia crédito. Paradoxalmente, hoje em dia, alguém que mereça crédito no mercado é uma pessoa que tem alguma dívida (MATTAR; MILNITSKY, 2006, p.19).

De fato, é importante deixar claro o foco principal desta dissertação: mostrar o consumo não como o mais importante componente do Produto Interno Bruto (PIB) e *leitmotiv* do desenvolvimento econômico, mas sim a metamorfose pela qual o consumo passou a ponto de ser implícita e inconseqüentemente induzido a populações pobres a partir da recriação de seus estilos de vida em função do sentimento de *status* e de equiparação aos hábitos de consumo típicos das classes mais elevadas.

Sacrificar o necessário para manter o supérfluo e estimular o conspícuo: essa é a resultante da equação capitalista enquanto mantenedora de desigualdades. Ao

comprovar essa lógica, confirma-se o caráter insuportável do consumismo ou a condição de uma insustentável leveza do ter.

Objetivo geral

Analisar os padrões de consumo no Brasil pós-abertura comercial, considerando questões relativas à racionalidade econômica, ao crédito concedido para a população de baixa renda, à inadimplência/endividamento e às externalidades negativas do consumo.

Objetivos específicos

- a) Revisar a literatura econômica e sociológica no que tange à racionalidade do *homo oeconomicus* e à soberania do consumidor;
- b) Revisar as principais teorias do consumo e suas externalidades, bem como as abordagens críticas ao consumismo;
- c) Analisar o mercado de crédito e os principais indicadores de endividamento, inadimplência e comprometimento de renda;
- d) Sugerir as externalidades negativas do consumo como condicionante para a manutenção das desigualdades no país.

Hipóteses de pesquisa

- a) A racionalidade do *homo oeconomicus* não condiz com o padrão de consumo das classes de baixa renda porque estas buscam reproduzir os hábitos das classes mais altas;
- b) O limite da inadimplência e do endividamento dos consumidores de baixa renda é explorado de forma inconseqüente pelas instituições financeiras e pelas políticas creditícias do governo para manter os altos níveis da produção de bens duráveis;
- c) As externalidades negativas do consumo representam intuitivamente a idéia de manutenção das desigualdades sociais, pois as classes de baixa renda não consideram as conseqüências do endividamento e da inadimplência, comprimindo continuamente seus orçamentos em função das dívidas contraídas a longo prazo.

Organização do estudo

O conteúdo desta dissertação está dividido em sete partes, incluindo esta introdução ao tema.

O capítulo um apresenta o referencial teórico através da revisão bibliográfica sobre as principais teorias a respeito da racionalidade e o papel do *homo oeconomicus* enquanto indivíduo influenciado por fatores de sua própria natureza humana, além dos condicionantes sociais que determinam as bases de suas decisões de consumo. Em seguida, algumas considerações são feitas acerca das teorias de crédito, seus aspectos positivos e externalidades para a população de baixa renda.

O capítulo dois apresenta a metodologia utilizada ao longo da pesquisa, delimitando o conceito de classe de baixa renda e apresentando as principais variáveis e fontes de informação (primárias e secundárias) analisadas.

Em relação ao capítulo três, atenção é dada ao processo de formação do capitalismo contemporâneo, à financeirização do capital e ao histórico de abertura comercial no Brasil.

No capítulo quatro, os principais dados sobre crédito, consumo, endividamento e inadimplência são apresentados de modo a caracterizar o consumismo das classes de baixa renda. A partir dessa verificação, defende-se uma lógica minimamente aceitável de que o estímulo ao consumismo pode ser considerado uma estratégia de mercado para manter as desigualdades sociais.

No capítulo cinco, são apresentadas as conclusões da pesquisa, suas limitações e sugestões para futuros trabalhos correlatos e/ou afins. Por fim, segue a identificação do referencial bibliográfico.

1. REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo tem por objetivo fazer uma revisão crítica da literatura existente sobre o fenômeno do consumo e seus impactos estruturais pós-abertura comercial no Brasil com foco principal na população de baixa renda.

Por revisão de literatura ou referencial teórico entende-se o processo que

permite que o pesquisador aprofunde-se sobre os estudos já existentes sobre o tema e ao mesmo tempo serve de referencial para o leitor tomar conhecimento sobre o estado-da-arte no campo de estudo. A revisão de literatura respalda a investigação tanto em relação à formulação de hipóteses, quanto em relação aos métodos e técnicas utilizados para empreender a pesquisa. O referencial teórico contextualiza e dá consistência à investigação (ACEVEDO, 2007, p.36).

Na busca por teorias que possam justificar os atuais padrões de consumo no Brasil e que, ao mesmo tempo, possam embasar uma crítica à razão econômica e consumista dominante, foi necessário revisitar uma vasta literatura de modo interdisciplinar, haja vista o entendimento de que a Economia, caso seja considerada isoladamente, não contempla questões de cunho subjetivo no que tange às decisões de consumo e suas conseqüências para a realidade brasileira a partir da década de 1990.

Segundo Carlos Galves, o esquecimento acerca do consumo, por parte da Ciência Econômica, foi devido a algumas causas principais, quais sejam:

a sombra paralisante dos grandes mestres, que só se haviam interessado pelos problemas da produção e da repartição; o quase desconhecimento das relações, profundas, variadas e dinâmicas, do consumo com a totalidade das atividades econômicas do país; a falsa idéia de que os assuntos do consumo eram da alçada apenas da moral e da higiene (2004, p.317).

De fato, consumo é um componente essencial na vida de qualquer indivíduo ou país e isso não deve ser rejeitado. No entanto, apesar de uma teoria do consumo ter passado longa data sem ser ao menos mencionada em economia política, a contemporaneidade reserva espaço especial para estudar as causas e conseqüências do consumo em suas mais diversas ciências humanas e sociais.

Dessa forma, uma revisão de literatura dessa natureza precisou apoiar-se em teorias alheias ao saber puramente econômico, mas que, de maneira satisfatória, em se considerando a complementaridade dos conceitos e fatos, serviram para direcionar os objetivos de pesquisa.

Posto isto, este capítulo provoca a construção de uma lógica minimamente verossímil sobre os fundamentos econômicos e sociológicos que explicam o estímulo por parte da população de baixa renda a buscar diferentes modalidades de crédito, acelerando os níveis de consumo, endividamento e inadimplência.

Em função da complexidade e da subjetividade inerentes a qualquer discussão acerca do consumismo, as referências teóricas aqui revisitadas propuseram uma interseção entre Economia e Sociologia para viabilizar o principal eixo de investigação da pesquisa, qual seja, a de que o estímulo ao consumismo após a abertura comercial brasileira configura-se como uma estratégia de mercado do padrão capitalista contemporâneo para manter as desigualdades sociais.

Assim, as principais abordagens versam sobre uma genealogia² da racionalidade econômica e a suposta contradição desta para com a idéia de soberania do consumidor (1.1); as teorias e externalidades do consumo (1.2); os argumentos econômicos, sociológicos e filosóficos sobre o consumismo (1.3 e 1.4); o crédito para consumo, o racionamento de crédito em mercados com informações assimétricas e seus aspectos positivos para a baixa renda (1.5).

Essa cesta conceitual serviu para compor o conteúdo teórico desta Dissertação e esboçar uma síntese que melhor sugerisse as implicações e/ou conseqüências decorrente de uma suposta atitude consumista brasileira (1.6).

1.1 Racionalidade econômica

O panorama do atual sistema econômico implica, no mínimo, em um caráter evidentemente paradoxal. De um lado, é impossível negar o impacto positivo advindo da evolução técnica (tecnológica) dos meios de produção, bem como da diversidade dos bens e do estreitamento do acesso a produtos antes inconcebíveis para algumas classes sociais. Por outro lado, e daí o porquê paradoxal, os atuais níveis de produção e consumo conduziram a humanidade a uma imensa devastação ambiental em vias de

² Segundo Michel Foucault, genealogia é “o acoplamento do conhecimento com as memórias locais, que permite a constituição de um saber histórico das lutas e a utilização deste saber nas táticas atuais (...) Trata-se de ativar saberes locais, descontínuos, desqualificados, não legitimados contra a instância teórica unitária que pretenderia depurá-los, hierarquizá-los, ordená-los em nome de um conhecimento verdadeiro, em nome dos direitos de uma ciência detida por alguns (...) Seria, portanto, com relação ao projeto de uma inscrição dos saberes na hierarquia de poderes próprios à ciência, um empreendimento para libertar da sujeição os saberes históricos, isto é, torná-los capazes de oposição e de luta contra a coerção de um discurso teórico, unitário, formal e científico” (1979, p.171-172).

esgotamento dos recursos naturais e da crescente poluição, acumulação de riquezas desiguais e intensificação da miséria.

Em termos mais específicos para os fins deste estudo, o paradoxo econômico aqui defendido versou sobre as conseqüências do consumismo para o bem-estar de cada indivíduo, o qual aparenta ficar encantado pelo discurso hegemônico de que consumir significa fazer parte do desenvolvimento econômico no sentido de que cada um melhora de vida (bem-estar) ao conseguir satisfazer seus desejos e necessidades.

Dentre os debates econômicos, defende-se a existência de um *trade-off*³ entre crescimento e igualdade seguindo os moldes da “teoria do bolo”⁴, bem como um dilema entre eficiência e igualdade. Recentemente, Rogério Nagamine Costanzi publicou o artigo *As novas formas de exploração do trabalho no capitalismo contemporâneo e as políticas de combate às desigualdades*, afirmando que

não se quer negar que a desigualdade possa influenciar negativamente o crescimento econômico ao trazer prejuízos ao investimento em capital humano, contudo é importante salientar que, em algum grau, o tradicional *trade-off* entre eficiência e igualdade é inerente às motivações econômicas dos agentes individuais em um sistema econômico capitalista ou, pelo menos, exacerbadas pelo capitalismo (2007, p.33).

Nesse sentido, Costanzi completa seus comentários ao questionar que “o objetivo microeconômico que gera o crescimento macroeconômico é a busca pela desigualdade”, ou seja, “como esperar igualdade do processo de crescimento macroeconômico, se o objetivo microeconômico que o gera é a desigualdade?”.

Seguindo a mesma linha de raciocínio,

ao concentrar os nossos esforços nos commodities (sic), na visão das pessoas como consumidores e não como cidadãos, o sistema aprofunda a eficiência na produção de coisas inúteis. Como o processo é regido não pelas necessidades das pessoas mas (sic) pela capacidade de compra, aprofundam-se as desigualdades. (...) Assim, a eficiência microeconômica gera ineficiência macroeconômica: ‘as conseqüências sociais negativas da desigualdade ultrapassam de longe os ganhos de eficiência alocativa’ (DOWBOR, in ANTAS JR., 2007, p.21).

³ Segundo Mankiw, “em Economia *trade-off* é uma expressão que define uma situação de escolha conflitante, isto é, quando uma ação econômica que visa à resolução de determinado problema acarreta, inevitavelmente, outros (2006, p.04).

⁴ A “teoria do bolo” se refere a uma expressão atribuída ao ex-Ministro Delfim Neto nos anos de 1970, pela qual seria preciso, em primeiro lugar, crescer economicamente para depois repartir os ganhos.

É dizer que há um *trade-off* ainda mais visceral entre macroeconomia e microeconomia, resultando na necessidade de reinterpretar as decisões individuais de consumo.

1.1.1 Racionalidade econômica e o *homo oeconomicus*

Uma vez que se fala em racionalidade, a ciência econômica se encarrega de justificar o comportamento dos indivíduos através da teoria da escolha racional, cujos princípios defendem que cada pessoa é capaz de estimar os custos e benefícios de cada decisão tomada. Nesse sentido, configura-se o chamado “homem econômico” (*homo oeconomicus*) como o sujeito em ação, aquele que consegue discernir entre seus atos de maneira racional para minimizar os custos e maximizar os lucros de sua decisão.

No entanto, não há consenso quanto à origem da expressão “homem econômico”. Em termos cronológicos, o termo pode ter sido indiretamente utilizado por Adam Smith em sua obra *Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações*. Desta, é possível extrair um perfil do “homem econômico”, pois

não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro, ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas de sua consideração a seu próprio interesse. Dirigimos-nos não a seu sentimento de humanidade, mas sim a seu amor-próprio, e nunca falamos a eles de nossas necessidades, mas sim de suas vantagens. Ninguém salvo um mendigo escolhe depender primordialmente da benevolência de seus concidadãos (1776, I.ii.2).

Ora, uma leitura crítica desse trecho, o qual se tornou um dos cânones da Economia Política, aponta para uma atitude individualista do homem em relação aos seus interesses. Em outras palavras, é dizer que o “homem econômico” pode ser entendido como um sujeito que busca vantagens pessoais de tal forma que ele possa ter seus desejos plenamente satisfeitos. Em função desses, Smith propôs em sua *Teoria dos sentimentos morais* (1759) que a essência da moralidade de um indivíduo não está em sua racionalidade, mas sim em suas emoções e sentimentos. Por assim dizer,

na corrida por riqueza, honras, e vantagens, ele pode correr tanto quanto puder, e estirar cada nervo e cada músculo, de modo a passar à frente de todos seus competidores. Mas se acotovelar, ou derrubar algum deles, a indulgência dos espectadores chega inteiramente ao fim. É uma violação do jogo limpo, que eles não podem admitir (1759, II.ii.2.1).

Outra ótica para a origem do “homem econômico” costuma ser atribuída a John Stuart Mill, quando de seus trabalhos sobre Economia Política em 1836. Apesar de igualmente nunca ter utilizado este termo diretamente, é aceitável que tenha ganhado ainda mais força a partir das interpretações dedicadas a seus estudos. Nesse sentido, a suposta definição de Mill para o “homem econômico”

diz respeito ao homem somente enquanto um ser que deseja possuir riqueza e que é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para obter aquele fim (...) a ciência procede então investigando as leis que governam essas várias operações, sob a suposição de que o homem é um ser determinado a preferir uma maior porção de riqueza ao invés de uma menor em todos os casos (...) (1979, p.49).

Trata-se de uma idéia complementar à de Smith não apenas por causa da busca por riquezas crescentes, mas também pelo fato de Mill fazer referência ao “homem econômico” como um ser limitado à lógica da sociedade em que está inserido. Novamente os sentimentos morais ganham destaque, pois

as leis dos fenômenos da sociedade são e não podem senão se aquelas leis das ações e paixões de seres humanos reunidos no estado social. Os homens, não obstante o estado social, ainda são obedientes às leis da natureza humana individual. Os homens não são quando juntos convertidos em outro tipo de substância com propriedades diferentes (...). Seres humanos em sociedade não têm outras propriedades senão aquelas derivadas de, e que podem ser decompostas naquelas leis da natureza do homem individual (apud PAULANI, 2005, p.53).

As leis da natureza do homem individual não poderiam ser consideradas racionais, posto que condicionadas a emoções muito mais primitivas do que qualquer teoria da racionalidade pudesse explicar.

Em outras palavras, a racionalidade humana está intimamente relacionada à influência percebida quando dos atos de outros indivíduos tomados por normais e que comporiam o discurso generalizado para explicar a atitude de todos os indivíduos em sociedade, ou seja,

ao invés de deduzir nossas conclusões por raciocínio e verificá-las pela observação, nós, em alguns casos, começamos por obtê-las provisoriamente de uma experiência específica e, a partir daí, as conectamos com os princípios da natureza humana por meio de raciocínios a priori, os quais constituem então a verdadeira verificação (ibidem, p.59).

Por assim dizer, seria plausível afirmar que o mítico *homo oeconomicus* não estaria constituído de nenhuma soberania? Ou, é possível afirmar que este indivíduo nada mais seria do que uma mera extensão do próprio mercado?

Essas perguntas são esclarecidas por Leda Paulani em sua interpretação sobre as idéias de Mill, propondo que a lógica econômica para explicar a escolha racional dos indivíduos foi historicamente invertida, de modo que

o homem econômico pode ser visto como uma outra forma de falar do esperto mercado, só que agora, mais visivelmente, atribuindo tão arguta providência ao próprio indivíduo e sua capacidade racional de buscar os melhores resultados possíveis (ibidem, p.66).

O suposto erro de Mill reside no fato de que não existiria soberania ou liberdade por parte dos indivíduos para que estes fizessem escolhas racionais baseados apenas em critérios que lhes trouxessem uma solução ótima em termos de utilidade e satisfação.

Trata-se, na verdade, de transferir as conseqüências do discurso dominante do mercado para cada indivíduo, de modo que o mercado se resguarde da responsabilidade de haver criado interesses unicamente individualistas, além de haver provocado uma cultura de decisões pessoais equivocadas, mas que contribuem para manter a posição hegemônica das empresas ao ditarem como deveria ser a postura de um indivíduo perante as oportunidades de consumo.

Em outras palavras, as oportunidades devem ser interpretadas no sentido de o mercado não ser punido por camuflar o verdadeiro sentido das relações materiais em sociedade, pois

nessa esfera, a “sociedade”, que poderia antepor-se como constrangimento ao seu comportamento, não aparece como tal, vale dizer, como *locus* de relações sociais, mas como “coisas” – o dinheiro, as mercadorias etc. Estas últimas considerações, de inspiração claramente marxista, indicam, no entanto, que, ainda que legítima, tal postura metodológica é discutível, visto que a autonomia do homem econômico, vale dizer, sua realização como indivíduo, não é, nesta visão, uma efetiva realização (ibidem, p.72).

Isto posto, percebe-se que, de fato, há uma forte incongruência na forma como o discurso racional econômico evoluiu ao longo da história.

É dizer que Friedrich Hayek, um dos principais idealizadores do neoliberalismo, critica abertamente o caráter individualista da escolha racional dos indivíduos, fato este que implica em um caráter contraditório das relações de troca e de condução do mercado. É, no mínimo, interessante testemunhar que Hayek defende

claramente “uma insidiosa mudança de significado” quando o foco da análise dos atos individuais passou a ser a análise de uma situação na sociedade.

Ora, a inversão ocorrida na análise dos fenômenos sociais aponta novamente para o mercado enquanto responsável por induzir comportamentos que moldam os indivíduos para agirem de acordo com os interesses das empresas, distorcendo sutilmente a impossibilidade de o indivíduo tomar decisões racionais,

ou, colocando as coisas de outro modo, a Razão humana com R maiúsculo não existe no singular, dada ou disponível para alguém em particular, como o *approach* racionalista parece assumir, mas deve ser concebida como um processo interpessoal, no qual a contribuição de cada um é testada e corrigida pela contribuição dos outros (ibidem, p.100).

Falar em racionalidade implica considerar que todos os indivíduos detêm informações suficientemente adequadas para tomar uma decisão de forma a alcançar uma solução ótima. A base que funda o pensamento racional clássico, atribuído ao homem econômico, é a de explicar que os indivíduos analisam todas as variáveis envolvidas num problema em busca da melhor decisão.

Se esta lógica for verdadeira, é preciso aceitar que todos os indivíduos conseguem ter acesso a todas as informações relativas às causas e aos efeitos de seus atos, de modo a ponderar os prós e os contras de suas escolhas. Este processo seria suficiente para classificar o homem como um ser racional, logo soberano e autônomo em suas decisões. No entanto, em se considerando a impossibilidade de um homem ser dotado de total conhecimento acerca dos atos individuais em sociedade, Hayek questiona:

como pode a combinação de fragmentos de conhecimento existindo em diferentes cabeças produzir resultados que, se tivessem de ser deliberadamente obtidos, requereriam um conhecimento, por parte do planejador, que nenhuma pessoa em particular pode possuir? (ibidem, p.101).

O próprio Hayek parece responder a esta pergunta quando afirma que “o homem é muito mais um animal que segue regras do que um que busca resultados” (ibidem, p.101). A partir destas colocações, não parece ser tão absurdo aceitar o fato de que todo e qualquer ato social existe se e somente se um conjunto de regras foram institucionalizadas com o objetivo de ditar os padrões de conduta dos indivíduos.

O arcabouço da lógica que estabelece sérias restrições à racionalidade humana começa a ser concebido em função da influência da vida em sociedade. Assim,

as tradições e convenções que emergem numa sociedade livre [são importantes] para uma sociedade individualista [porque] sem serem obrigatórias, estabelecem regras flexíveis, mas normalmente observadas, que tornam o comportamento de outras pessoas altamente previsível. A disposição de se submeter a tais regras, não meramente na medida em que se entenda a razão delas, mas simplesmente na medida em que não se tem nada em contrário, é uma condição essencial para a evolução e o aprimoramento das regras do intercurso social; e a disposição de se submeter aos produtos do processo social que ninguém planejou e cujas razões ninguém pode entender é também uma condição indispensável para que seja possível dispensar a coação (ibidem, p.105).

À luz de uma pesquisa focada no consumismo contemporâneo, o discurso de Hayek talvez possa ser interpretado da seguinte maneira: sendo a escolha individual apenas uma reprodução da escolha feita pela liberdade de as empresas regularem o desenvolvimento do mercado tendo em vista exclusivamente os seus interesses corporativos, o papel do indivíduo deixa de ter uma natureza racional para que possa ser condicionado a atender à legitimação do funcionamento de um mercado livre em busca da maximização dos lucros.

Dito de outra forma, o homem abdica inconscientemente de sua soberania ao integrar um “processo mais complexo e amplo do que ele pode compreender”. Paulani completa a conclusão hayekiana no sentido de que

a desgraça [do mecanismo de mercado] é dupla porque, por um lado, ele não é produto do desígnio humano e, por outro, as pessoas, que são guiadas por ele, normalmente não sabem por que são levadas a fazer o que fazem (ibidem, p.105).

É dizer que cada indivíduo tem sua soberania sutilmente tolhida pelo discurso dominante do mercado, tornando-se, assim, um objeto de desenvolvimento, em detrimento de um sujeito racional livre.

Apesar de ser pouco mencionada, essa postura de Hayek, quem defende a lógica neoliberal ao mesmo tempo em que ataca a racionalidade dos indivíduos, despertou o início de um novo ciclo de debates entre os economistas.

A racionalidade do “homem econômico” passa a ser questionada veementemente a partir da década de 1950 quando os estudos do economista Herbert Simon, vencedor do Nobel de Economia em 1978, começaram a inverter o paradigma defensor da racionalidade absoluta.

Simon mostrou-se uma figura ímpar dentre os economistas neoclássicos e, não raro, conquistou antipatia e provocou consternação por parte de seus renomados

colegas de formação quando o Nobel lhe foi atribuído por seus estudos sobre a racionalidade restrita (GABOR, 2001, p.261).

Irrequieto e incomodado com a “esquizofrenia aguda das ciências sociais em seu tratamento da racionalidade”, Simon fundamentou sua argumentação no princípio de que a idéia do *homo oeconomicus*, ou seja, do indivíduo tomador de decisões racionais, não mais poderia ser baseado no sentido de que esse teria um conhecimento absoluto de todas as opções possíveis de ação.

Sempre contundente em suas críticas para com os economistas neoclássicos, Simon conquistou admiradores, chegando um deles a proferir que

talvez alguém tivesse ensinado ao Comitê [do Nobel] a moral do Problema dos Nove Pontos: saia um pouco da caixa e poderá encontrar uma solução fácil e satisfatória. Aqueles de nós que consideram que a caixa da economia convencional está um pouco apertada ficaram imensamente contentes com a percepção e a ousadia do Comitê⁵ (ibidem, p.292).

O trecho acima faz referência a um desafio de criatividade aparentemente sem solução, caso a pessoa não cogite a possibilidade de buscar a resposta para além dos limites estabelecidos pelos nove pontos.

Esta metáfora ilustra o fato de que o *homo oeconomicus* não consegue enxergar soluções que estejam fora dos limites racionais absolutos. Assim sendo, é comum que empresas e indivíduos tendam a tomar decisões equivocadas por se tornarem míopes ao longo do processo de análise de um problema por causa da constante busca por uma solução ótima. As limitações da racionalidade refletem o excesso de confiança em vieses cognitivos, os quais levam os indivíduos a menosprezarem a diversidade de possíveis soluções satisfatórias. Nas palavras de Simon, é necessário pensar a racionalidade de diferentes formas,

dessa maneira, uma decisão pode ser chamada ‘objetivamente’ racional se representa de fato o comportamento correto para maximizar certos valores numa dada situação. É ‘subjetivamente’ racional se maximiza a realização com referência ao conhecimento real do assunto. É ‘conscientemente’ racional na medida em que o ajustamento dos meios aos fins visados constitui um processo consciente. É ‘deliberadamente’ racional na medida em que a adequação dos meios aos fins tenha sido deliberadamente provocada (...). Uma decisão é ‘organizativamente’ racional se for orientada no sentido dos objetivos da organização; é ‘pessoalmente’ racional se visar os objetivos do indivíduo (SIMON, 1965, p.90-91).

⁵ Carta de Sidnev G. Winter, pioneiro da economia ambiental, para Herbert Simon, 18 de outubro de 1978, University Archives of Carnegie Mellon.

Uma vez aceita a diferenciação proposta por Simon para a racionalidade, é possível inferir que esta depende do comportamento de um indivíduo frente às suas crenças de que o universo de análise para uma dada situação não corresponde ao mundo real. Portanto, um indivíduo não deve se preocupar com os aspectos mais racionais, completos ou perfeitos de suas escolhas, mas sim admitir soluções satisfatórias obtidas mediante critérios minimamente aceitáveis.

Igualmente, as empresas sofrem a influência dos limites humanos em processar informações, ou seja, os indivíduos não estão preocupados com a otimização ou maximização dos resultados de suas ações, posto que se satisfaçam em função da quantidade de informações apreendidas por suas mentes. Dessa forma, uma escolha racional limita-se às simplificações da realidade de acordo com o julgamento e a percepção do que se julgue necessário para a satisfação.

1.1.2 Soberania do consumidor

A soberania do consumidor tem suas raízes teóricas no princípio do *laissez faire*, pelo qual o Estado é isento de qualquer interferência na economia, servindo apenas para regular o sistema. Os defensores do neoliberalismo advogam o fato de que a liberdade individual é imprescindível para a boa condução da economia. Um de seus precursores é Milton Friedman, prêmio Nobel de Economia em 1976, quem defende inclusive a inoperância da democracia ao afirmar o seguinte:

Sejamos claros. Não acredito em democracia em um sentido. Você não acredita em democracia. Ninguém acredita em democracia. Verá que é difícil achar alguém que diga que a democracia é interpretada como o governo da maioria. Será difícil encontrar alguém que diga: 55% das pessoas acreditam que os outros 45% devem ser mortos. Esse é um exercício apropriado da democracia. O que acredito não é em democracia, mas em liberdade individual, em uma sociedade na qual os indivíduos cooperem entre si. E na qual há ausência de coerção e violência. Acontece que democracia, no sentido de voto da maioria, é um meio eficiente de alcançar concordância sobre certas coisas. Sobre coisas que não são muito importantes. Coisas realmente importantes exigem muito mais do que simples maioria. Exigem algo o mais próximo possível da unanimidade. É por isso que temos uma Constituição, assim como a lei (THE CORPORATION, 2004).

É nesse sentido do significado utópico de democracia que Naomi Klein defende a contradição do discurso capitalista, cuja origem reside no uso da força e das

crises para criar “uma zona livre de formas democráticas, um estado de emergência, no qual regras democráticas não se aplicam” (REVISTA CULT, 2008, p.09).

Para se falar em liberdade é necessário tecer alguns comentários sobre soberania enquanto liberdade de escolha. Isto posto, Simon Mohun afirma que

como conceito fundamental, é por igual simples e complexo: simples porque parece axiomáticamente razoável; complexo porque faz parte tanto da economia positiva, quanto da economia normativa; complexo também porque abrange simultaneamente a teoria econômica e a política, a soberania do consumidor descreve para o economista burguês a motivação para a produção e o ponto de partida axiomático de sua análise, tanto a finalidade de produção como sua justificação (In GREEN; MORE, 1979, p.77).

Ainda na discussão acerca da soberania do consumidor, outro economista que se dedicou a essa temática foi Vilfredo Pareto, dentro de uma ótica da economia normativa, ao afirmar que “todos os agentes devem ter o direito de seguir suas preferências, contanto que isso não implique efeitos prejudiciais para outros agentes, organizando-se as instituições sociais para que isso seja possível” (apud GREEN; MORE, 1979, p.82).

O paradigma neoliberal, como qualquer outro sistema econômico, depende de reconhecimento e aceitação tácita sobre seus ideais. Dentro dessa argumentação, é de supor que o conceito de soberania não se sustenta, pois os consumidores, apesar de terem liberdade, não a estão utilizando conscientemente, sendo “tolos racionais” (nos dizeres de Amartya Sen) ou imaturos⁶.

Induzir comportamentos não revela, em nenhum grau, uma situação de soberania do consumidor. Do contrário, apenas provoca desejos e sonhos, criando a falsa sensação de bem-estar e a fantasia de elevação do *status* social. É dizer que

ao consumidor cabe um papel essencialmente passivo. Sua racionalidade consiste em responder “corretamente” a cada estímulo a que é submetido. O indivíduo pode reunir em torno de si uma miríade de objetos sem ter em nada contribuído para a criação dos mesmos. A invenção de tais objetos está subordinada ao processo de acumulação, que encontra na homogeneização dos padrões de consumo uma poderosa alavanca. O homem é aí identificado como objeto susceptível de ser analisado e programado (FURTADO, 2000, p.60-61).

⁶ Concordando com a definição do filósofo Immanuel Kant, “imaturidade é a incapacidade de usar o próprio entendimento sem orientação de uma outra pessoa” (apud SLATER, 2002, 45).

A lógica da mercadoria vigora no sentido de manter a constante adaptação da racionalidade dos consumidores disputando a “utilidade” dos bens escassos, orientando as decisões individuais para um verdadeiro “inferno de coisas”⁷.

1.2 Ciência econômica: teorias e externalidades do consumo

1.2.1 Teorias do consumo

Por definição, consumo é a utilização de bens ou serviços com o único fim de satisfazer as necessidades do ser humano. De forma mais detalhada, este conceito pode ser entendido como

o outro nome do exercício das necessidades, é o início e o fim de todas as atividades de uma economia. Se não houvesse necessidades, não haveria consumo, e sem consumo não havia porque existir a atividade econômica na vida humana: o consumo é o dínamo que impulsiona, e a razão de ser das atividades econômicas. A economia existe para o homem, a fim de que não só viva, mas viva bem, e cada vez melhor, como meio de realizar o conteúdo humano de sua existência (GALVES, 2004, p.321).

Uma vez que o consumo envolve uma questão existencial, torna-se imprescindível tecer alguns comentários a respeito da teoria do comportamento do consumidor de modo a investigar se, de fato, as escolhas individuais são economicamente racionais.

Robert Pindyck e Daniel Rubinfeld entendem a teoria do comportamento do consumidor como sendo a “descrição de como os consumidores alocam sua renda, entre diferentes bens e serviços, procurando maximizar o próprio bem-estar” (2006, p.56). Assim, torna-se consenso que uma explicação comportamental depende do entendimento acerca das preferências, das restrições orçamentárias e das escolhas do consumidor.

As preferências buscam uma resposta racional para o porquê de alguns indivíduos preferirem uma mercadoria em detrimento à outra. Por sua vez, as restrições orçamentárias exploram o fato de que consumo está intimamente relacionado com a renda disponível, não podendo um bem ser adquirido caso não haja condição financeira

⁷ Paul Dumouchel (filósofo político canadense) e Jean-Pierre Dupuy (filósofo francês) publicaram o livro *L'enfer des choses* (1969), cuja tradução literal em português seria “O inferno das coisas”, o qual faz alusão ao consumismo baseado no desejo mimético.

para tal. Por fim, a escolha dos consumidores depende de uma ponderação racional que leva em consideração os produtos preferíveis em função das limitações de renda.

Dentre as principais teorias que explicam o consumo enquanto dependente do nível de renda dos indivíduos, destacam-se as leis de Engel, a função consumo de Keynes, a lei Duesenberry-Modigliani e a lei de Friedman, cujas particularidades apontam para o seguinte (GALVES, 2004, p.321-322):

- a) Leis de Engel: i) quanto mais alta for a renda, declina a proporção dela despendida em alimentação; ii) se a renda cresce, cresce também a proporção dela gasta em habitação, incluindo todos os confortos desta; iii) se a renda cresce, o dispêndio em vestuário e diversões aumenta mais do que a proporção do item ii; iv) se a renda aumenta, aparece o gasto em luxo, talvez maior do que a proporção do aumento.
- b) Função-consumo de Keynes: a partir de um certo nível de renda, o aumento da renda não é acompanhado por um aumento proporcional do consumo, ou seja, sempre sobra uma renda não-gasta (poupança). Se essa poupança não é gasta, esse dinheiro fica estéril, sai do circuito produção = dispêndio, e a economia nacional se desequilibra no sentido da subprodução e do subemprego. É preciso gastar essa sobra, para haver equilíbrio.
- c) Lei Duesenberry-Modigliani: às vezes, o nível de consumo não diminui, embora a renda haja diminuído: é quando a pessoa ou família viveu num certo nível de vida e de um momento para outro cai a sua renda. Não obstante isso, procurará conservar seu padrão de vida, mediante o uso de suas economias passadas, ou endividando-se.
- d) Lei de Friedman: o nível do consumo não depende da renda corrente, que às vezes oscila para mais ou para menos, mas de uma renda média, permanente, que os indivíduos e famílias sempre têm presente. Por isso, nem consomem mais, nem menos, se a renda corrente oscila.

Alguns detalhes dessas quatro teorias merecem atenção especial. Segundo Engels, quanto maior a renda, menos se gasta com alimentação (uma necessidade fisiológica) e mais com luxo (cujo consumo é proporcionalmente maior do que o aumento da renda). Em Keynes, a renda que sobra deve ser gasta para não prejudicar o

ciclo de produção. A lei de Duesenberry-Modigliani constata que o endividamento é uma máxima para que o consumidor possa manter o padrão de vida anterior à queda da renda. Por fim, Friedman defende uma renda média sempre presente, mas não menciona a hipótese de um eventual desemprego.

Apesar das diferenças temporais, essas teorias do consumo já evidenciam conspicuidade, estímulo a gastar e endividamento, fatores esses que terminam por contradizer a racionalidade do *homo oeconomicus*: endividar-se para manter um padrão de vida passado, ainda que temporariamente, não parece uma decisão racional, posto que não otimize o bem-estar financeiro; gastar em supérfluos numa proporção superior ao aumento da renda implica em endividamento; não poupar demonstra a ansiedade por gastar no presente e não se preocupar com o futuro.

Ditas considerações, interpretadas sob a ótica da realidade das classes de baixa renda, sugerem que as decisões de consumo dependem de circunstâncias para além das restrições orçamentárias e das necessidades humanas, pois este conceito (a satisfação das necessidades humanas como um fim) “não possui significado preciso e é definido à conveniência dos meios. Dessa forma, a liberdade assume o caráter de instrumento” (FURTADO, 1978, p.149).

Em se tratando de uma decisão altamente subjetiva, as escolhas dos consumidores não deveriam ser tão facilmente mensuradas por equações, gráficos e funções matemáticas, haja vista o risco de generalizar ou instrumentalizar a razão que orienta o comportamento de um consumidor típico para justificar e moldar as ações de todo o corpo social.

Afirma-se que os atuais padrões de consumo sofreram drástica inversão existencial. É dizer que, antes do início do século XX, a produção de bens dependia exclusivamente da existência de demanda, ou seja, as necessidades percebidas deveriam ser satisfeitas através da oferta de bens. A hipótese de uma inversão existencial significa que, atualmente, a produção de mercadorias é conduzida independentemente da demanda graças ao advento da propaganda, do marketing e da publicidade, cuja essência está em convencer os consumidores de que alguns produtos são os melhores, os mais úteis e os mais necessários. Assim,

com a indústria de massa, inverte-se a relação original entre produção e demanda. A produção não se desenvolve mais de acordo com a demanda, mas, graças aos recursos tecnológicos, supera-a, criando-se uma sociedade da abundância, em que os produtos concorrem pelos consumidores (COSTA, 1997, p.137).

A contemporaneidade dos padrões de consumo justifica-se através da interação social e da subjetividade das escolhas individuais, as quais sofrem a influência do discurso culturalmente adotado por diferentes sociedades e classes sociais.

1.2.2 Externalidades do consumo

Uma externalidade ocorre em virtude de falhas de mercado e pode ter natureza bastante diversificada. Regra geral, uma externalidade

surge quando uma pessoa se dedica a uma ação que provoca impacto no bem-estar de um terceiro que não participa dessa ação, sem pagar nem receber nenhuma compensação por esse impacto. Se o impacto sobre o terceiro é adverso, é chamado *externalidade negativa*; se é benéfico, é chamado de *externalidade positiva*. Quando há externalidades, o interesse da sociedade em um resultado de mercado vai além do bem-estar dos compradores e dos vendedores que participam do mercado; passa a incluir também o bem-estar de terceiros que são indiretamente afetados (MANKIW, 2006, p.204).

A própria ciência econômica reserva espaço para aceitar a falta de racionalidade absoluta (*homo oeconomicus*) dos consumidores. A partir do momento em que uma escolha individual é influenciada pela escolha de terceiros, torna-se minimamente aceitável que as decisões de consumo reflitam um processo mimético natural da natureza humana, o qual não pode ser entendido como racional, posto que condicionado a diferentes emoções.

Essa postura é definida em Microeconomia como uma externalidade de difusão, ou seja, “uma situação em que a demanda individual depende das aquisições feitas por outros indivíduos” (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p.112).

Importante destacar que as externalidades assumem “importantes causas de falhas de mercado e, portanto, **originam** sérias questões de política pública” (ibidem, p.555, grifo meu). No que concerne ao consumo, uma externalidade de difusão positiva é o chamado efeito cumulativo de consumo, ao passo que a negativa faz referência ao efeito de diferenciação de consumo⁸.

O efeito cumulativo de consumo remete ao “desejo de ter determinada mercadoria porque quase todas as outras pessoas já têm ou pelo fato de que está ‘na

⁸ Os efeitos positivos e negativos da externalidade de difusão foram propostos por Harvey Liebenstein, em 1948.

moda” (ibidem, p.112). Por sua vez, o efeito de diferenciação de consumo “reflete o fato de que os consumidores desejam possuir bens únicos ou exclusivos” (ibidem, p.113).

Devido à busca por congruência entre Economia e Sociologia, não seria plausível aceitar que essas externalidades sejam classificadas em positiva e negativa. Entende-se que, por parte do consumidor, ambas são negativas por não implicarem exclusivamente na escolha racional sem a influência e/ou participação de terceiros. O efeito cumulativo implica no fato de que o consumo é praticado apenas porque outros indivíduos assim o fizeram. Por outro lado, o efeito de diferenciação revela a necessidade humana de ostentar um bem que poucos podem adquirir.

As duas externalidades só poderiam ser consideradas positivas sob a ótica das empresas, pois estas desenvolvem suas estratégias de vendas no sentido de criar os sentimentos de cobiça (desejar o desejo realizado de outrem) e de avareza ou conspicuidade (distinção social pela posse exclusiva de um bem).

O maior indício de que os padrões de consumo se tornaram um imperativo categórico irracional reside no fato de que a quantidade de informações necessária para um consumidor julgar suas decisões de forma satisfatória é questionável, pois as externalidades do consumo não são propriamente avaliadas em termos de bem-estar.

1.3 Visões do consumismo: Veblen, Galbraith, Bourdieu e Furtado

Haja vista uma revisão de literatura acerca do consumismo, foi necessário caracterizar algumas teorias que justificassem ou sugerissem a mudança nos padrões de consumo no Brasil pós-abertura comercial. Dessa forma, tratou-se de alinhar esta realidade aos argumentos de economistas e/ou sociólogos, a saber, Thorstein Veblen, John Kenneth Galbraith, Pierre Bourdieu e Celso Furtado.

Veblen desenvolveu a teoria da classe ociosa ao estudar a relevância das normas culturais e sociais na determinação de mudanças econômicas. Galbraith se dedicou a analisar a chamada sociedade afluenta, a qual está pautada no consumismo como resultante de um desejo manufaturado e disfarçado sob a forma de bens adquiridos. Bourdieu, por sua vez, para além de representar apenas mais um teórico da Sociologia em busca de (re)-interpretar a ciência econômica aplicada ao corpo social, desafiou a validade de inúmeros conceitos e modelos normativos ao propor a “gênese

social dos sistemas de preferências” como forma de justificar a tendência de os indivíduos consumirem para se distinguirem socialmente. Por fim, mas não menos importante, Furtado sempre foi contundente quando de suas críticas ao chamado “mito do desenvolvimento” e à adoção de padrões de consumo incompatíveis para a realidade brasileira.

1.3.1 Veblen e a teoria da classe ociosa

Em se tratando de um estudo acerca do consumismo como externalidade negativa para as classes de baixa renda, Thorstein Bunde Veblen, economista e sociólogo estadunidense, faz referência ao papel da classe ociosa enquanto determinante dos hábitos de consumo em sociedade.

Apesar de estudar o consumo em suas esferas sociológica, filosófica e econômica, é importante destacar que o viés econômico revela o diferencial da argumentação de Veblen ao afirmar que a teoria econômica não pode ficar restrita apenas ao estudo do consumo como a prática de satisfação de necessidades básicas. Para além desse conceito de subsistência, o consumo é encarado como uma forma de satisfazer outros tipos de necessidade decorrentes da diferenciação e do *status* àqueles em condições de ostentar mais posse.

Assim, três conceitos foram considerados fundamentais para entender essa teoria, quais sejam, a emulação pecuniária, a classe ociosa e o consumo conspícuo.

A existência da propriedade privada remete a uma livre luta pela acumulação de bens. O simples fato de não os possuir gera no consumidor um sentimento de inferioridade ou de marginalização econômica e social. É de se esperar que haja desigualdades entre classes enquanto perdurar a hegemonia capitalista e igualmente haverá o desejo de ascender socialmente e de invejar a propriedade alheia. A esse fato Veblen denominou “emulação pecuniária” ou comparação invejosa, pois a busca por uma melhor posição social ultrapassa o mero desejo e adquire *status* de honra. Em suas palavras,

a propriedade se torna, portanto, a base convencional da estima social. Nenhuma posição honrosa na comunidade é possível sem ela. Torna-se indispensável adquirir e acumular propriedade a fim de conservar o próprio bom nome. Os bens materiais, sejam eles adquiridos agressivamente por esforço próprio, sejam eles adquiridos passivamente por herança de outros, tornam-se a base convencional da honorabilidade (1983, p.18).

A classe ociosa, por seu turno, seria composta pelos abastados da sociedade, os quais mostram sua superioridade social através do luxo que ostentam e pelo hábito de poder consumir em larga escala. O ócio a que se refere o autor diz respeito ao fato de que

em tais comunidades se observa com todo rigor a distinção entre as classes: e a característica de significação econômica mais saliente que há nessas diferenças de classes é a distinção mantida entre as tarefas próprias de cada uma das classes. As classes altas estão costumeiramente isentas ou excluídas das ocupações industriais e se reservam para determinadas tarefas às quais se atribui certo grau de honra. A mais importante das tarefas honoráveis em uma comunidade feudal é a guerra; o sacerdócio ocupa, em geral, o segundo lugar. Em qualquer caso, com poucas exceções, a regra é que os membros das classes superiores – tanto guerreiros quanto sacerdotes estejam isentos de tarefas industriais e que essa isenção seja expressão econômica de sua superioridade hierárquica (ibidem, p.10)⁹.

Ainda dentro do conceito de classe ociosa, Veblen completou seus comentários afirmando que

a instituição de uma classe ociosa é a excrescência de uma discriminação entre tarefas, com relação à qual algumas delas são dignas e outras indignas. (...) Sob essa antiga distinção são tarefas dignas aquelas que podem ser classificadas como façanhas; indignas, as ocupações de vida quotidiana em que não entra nenhum elemento apreciável de proeza (ibidem, p.16-17).

A principal responsabilidade da classe ociosa é a de estabelecer o caminho a ser seguido para levar uma vida de honra e decência, cuja missão é a “salvação social na sua forma ideal mais elevada” (ibidem, p.66).

Dito formato ideal é atingido pela diferenciação, ou melhor, pela não equiparação aos demais. Assim, Veblen introduziu também o termo “consumo conspícuo” para definir o ato de se adquirir produtos não porque a pessoa gostou do produto ou porque se sentiu satisfeita com sua qualidade, mas porque desejava ostentar sua posse e exibi-lo como o elemento que o fará diferente dos outros, um símbolo de sua distinção e *status* social.

⁹ Esse entendimento está alinhado com a explicação filosófica do que seria o ócio em tempos remotos, mais precisamente na Grécia Antiga. O termo era usado para representar as atividades destinadas aos que detinham o privilégio de contemplar a vida e reservar a maior parte de seu tempo para a filosofia, ao passo que a negação do ócio, daí a origem do termo “negócio”, era destinada aos trabalhadores, aqueles que não tinham o direito de gozar dos prazeres da contemplação e da filosofia.

Outra característica marcante da classe ociosa é o conservadorismo de suas atitudes como forma de preservar seu *status quo* e não perder o posto de classe diferenciada, ou seja,

o fato de os usos, ações e idéias da abastada classe ociosa adquirirem o caráter de uma regra normativa de conduta para o resto da sociedade acrescenta peso e extensão à influência conservadora daquela classe, obrigando todas as pessoas respeitáveis a seguirem seu exemplo. De modo que, mercê da sua posição de avatar da boa forma, vem a classe rica a exercer uma influência retardadora no desenvolvimento social (ibidem, p.100).

O desenvolvimento da atividade industrial, da competição, da propriedade privada e da acumulação de riquezas contribuiu para o surgimento de uma falsa noção de superioridade e uma real manutenção do estado de dependência e subdesenvolvimento, pois

a instituição de uma classe ociosa impede de imediato o desenvolvimento cultural: 1- mediante a inércia da própria classe, 2- mediante o exemplo normativo do dispêndio conspícuo e mediante o conservadorismo, e 3- indiretamente, mediante o sistema de distribuição desigual da riqueza e do sustento na qual a própria instituição repousa... Acrescente-se a isto que a classe ociosa tem também um interesse material em deixar as coisas como estão (ibidem, p. 94).

É, portanto, dentro da lógica da teoria da classe ociosa que o processo de acumulação capitalista se desenvolve com o intuito de justificar a distinção social.

1.3.2 Galbraith e a sociedade afluyente

John Kenneth Galbraith articula seus comentários em torno da criação de necessidades para o consumo. Em outras palavras, na medida em que uma sociedade se torna mais afluyente, o mercado torna-se responsável pela criação de desejos de consumo mediante a abundância de propaganda e de publicidade, ou seja, “a produção apenas preenche um vazio que ela própria criou” (1974, p.58).

Como resultado, o consumidor encantado pela variedade de bens e de condições de pagamento busca suporte financeiro, no sentido de que

a sociedade afluyente aumenta suas necessidades (...) conseguiu transferir o sentido de urgência em ir ao encontro das necessidades do consumidor antes sentidas num mundo em que mais produção significava mais alimentos para quem tinha fome, mais roupas para quem tinha frio e mais casas para quem

não tinha onde morar, para um mundo em que o aumento da produção satisfaz a ânsia por automóveis mais elegantes, alimentos mais exóticos, roupas mais eróticas, diversões mais sofisticadas - em suma, para toda a moderna série de desejos sensuais, edificantes e letais (ibidem, p.56).

Uma importante leitura da obra de Galbraith a respeito do crédito e do processo de endividamento afirma que

para aqueles que carecem de meios, é um passo curto entre o estímulo do desejo pela publicidade e a sua realização através do crédito. A relação entre emulação e endividamento é ainda mais direta: toda comunidade tem indivíduos que divergem enormemente quanto à sua capacidade de despender dinheiro e o exemplo dos que podem pagar produz um efeito imediato sobre aqueles que não podem; para acompanhar os primeiros, os últimos precisam se endividar (COHEN, 2002, p.75).

Assim, a população de baixa renda, maior usuária dos mecanismos de crédito, seleciona adversamente inúmeras alternativas que a endividará ciclicamente ao longo do tempo, comprometendo seus recursos financeiros e distorcendo suas idéias de bem-estar e felicidade.

Em criticando os economistas, Galbraith afirmara ainda que eles “fecharam seus olhos (e ouvidos) para o mais obstrutivo de todos os fenômenos econômicos, qual seja, a moderna criação de desejos” (op.cit., p.129). Portanto, o crédito fácil apenas aumenta o comprometimento orçamentário da população de baixa renda, haja vista o endividamento e a inadimplência causados pelos altos juros embutidos nas parcelas dos empréstimos financeiros.

1.3.3 Bourdieu e o consumismo como distinção social

Mediante a revisão bibliográfica das obras de Pierre Bourdieu, percebeu-se uma estreita relação entre seus questionamentos e as críticas ao consumismo. Igualmente, e ainda mais instigante, foi correlacionar os hábitos de consumo ao que esse pensador chamou de “gênese social dos sistemas de preferências”. Assim,

a imersão da economia no social é tal que, por legítimas que sejam as abstrações realizadas para as necessidades da análise, é preciso ter claro que o verdadeiro objeto de uma verdadeira economia das práticas não é outra coisa, em última análise, senão a economia das condições de produção e de reprodução dos agentes e das instituições de produção e de reprodução econômica, cultural e social, isto é, o próprio objeto da sociologia na sua definição mais completa e mais geral (2000, p. 25-26).

Bourdieu contribuiu para estender os limites da crítica à ciência econômica ao introduzir uma nova forma de leitura da racionalidade do *homo oeconomicus*. Assim, apesar de ter sido influenciado pelo pensamento marxista, deixa claro o equívoco de Marx ao considerar apenas aspectos relativos à exploração de classes.

Nesse sentido, Nestor García Canclini identifica em Bourdieu quatro pontos polêmicos em contraposição ao marxismo, a saber: os vínculos entre produção, circulação e consumo; a teoria do valor trabalho; a imbricação do econômico e do simbólico; a determinação em última instância e o conceito de classe social. As polêmicas são colocadas nos seguintes termos (2004, 122-123):

- i. Os vínculos entre produção, circulação e consumo: as classes se diferenciam igual como no marxismo, por sua relação com a produção, pela propriedade de certos bens, mas também pelo aspecto simbólico do consumo, ou seja, pela maneira de usar os bens, transmutando-os em signos;
- ii. A teoria do valor trabalho: grande parte das análises de Bourdieu sobre a constituição social do valor é dedicada aos processos que ocorrem no mercado e no consumo: a escassez dos bens, sua apropriação diferencial pelas diferentes classes e as estratégias de distinção que elaboram para utilizar-los;
- iii. A imbricação entre o econômico e o simbólico: as diferenças e desigualdades econômicas entre as classes são significativas em relação a outras formas de poder (simbólico) que contribuem para a reprodução e para a diferenciação social. A classe pode impor-se no plano econômico, e reproduzir esta dominação, se ao mesmo tempo consegue hegemonizar o campo cultural;
- iv. A determinação em última instância e o conceito de classe social: posto que o econômico e o simbólico, a força e o sentido, são indissociáveis, é impossível que um desses elementos se sobressaia da unidade social e determine privilegiadamente, por si só, uma sociedade inteira.

Em outras palavras, Bourdieu defendia que, para entender as relações de consumo em sociedade, seria necessário analisar o meio em que cada indivíduo fora criado e educado. É nesse sentido que se renovam o conhecimento e a pesquisa acadêmica, fazendo interagir Economia e Sociologia, de modo a

abandonar a dicotomia do econômico e do não-econômico que proíbe apreender a ciência das práticas “econômicas” como caso particular de uma ciência capaz de tratar todas as práticas, inclusive aquelas que se reivindicam desinteressadas ou gratuitas, portanto libertadas da “economia” como práticas econômicas, orientadas para a maximização do lucro material ou simbólico (1980a, p.209).

A discussão sociológica de Bourdieu teve como foco principal o desafio de desvelar os mecanismos de reprodução social, os quais acabam por legitimar formas de dominação através da violência simbólica, as quais se expressam por meio dos gostos de classe e estilos de vida, gerando, portanto, a distinção social.

A força de sua obra se baseia no desenvolvimento dos conceitos de “campo”, *habitus* e “capital”, de modo a mostrar como as classes dominantes criam discursos e estabelecem estratégias de diferenciação para com as classes inferiores. No entanto, a validade dessas noções somente pode ser bem entendida quando de sua constituição dentro de um sistema de interdependência, ou seja, não haveria efetividade teórica caso fossem consideradas em separado.

“Campo” refere-se a um espaço onde seria possível o embate concorrencial entre os mais diversos atores de acordo com os interesses específicos da área. Em se considerando o “campo econômico”, este seria o espaço onde as relações de poder se manifestam de tal modo a determinar uma distribuição desigual de forças e estratégias, a qual estabeleceria a posição de cada indivíduo na sociedade.

Por assim dizer, “tudo o que a ortodoxia econômica considera como um puro dado, a oferta, a demanda, o mercado, é produto de uma construção social, é um tipo de artefato histórico, do qual somente a história pode dar conta” (BOURDIEU, 2005, p.17).

No que concerne ao conceito de *habitus*, pondera que

os condicionamentos associados a uma classe particular de condições de existência produzem *habitus*, sistemas de disposições duráveis e transponíveis, estruturas estruturadas predispostas a funcionar como estruturas estruturantes, isto é, como princípios geradores e organizadores de práticas e de representações que podem ser objetivamente adaptadas a seu fim sem supor a intenção consciente de fins e o domínio instantâneo das operações necessárias para atingi-los (BOURDIEU, 1980a, p. 88).

É dizer que as decisões de consumo dos indivíduos não podem ser entendidas como sendo racionais, posto que o *habitus* já esteja estabelecido e, mesmo que haja diferentes *habitus* para diferentes classes sociais, o discurso dominante do

modelo econômico estabelecido incita as condições gerais necessárias para um indivíduo coexistir com o sistema e para que este seja reconhecido socialmente.

Portanto, o *habitus* é “particularmente adaptado às circunstâncias comuns da existência, que [...] deixam pouco lugar à avaliação consciente e calculada das chances de lucro” (BOURDIEU, 2005, p.50).

Dentro desse *habitus*, os jogos de poder e a utilização de diferentes formas de capital são os responsáveis pela criação de um discurso homogêneo, mas sutilmente disfarçado, de que todos podem galgar uma posição melhor e superior, ou seja, distinguirem-se dos outros mediante a conquista imediata de símbolos (bens materiais). Logo,

o hedonismo que, no dia-a-dia, leva a tomar as raras satisfações - “os bons momentos” – do presente imediato é a única filosofia concebível para aqueles que, segundo se diz, não tendo futuro, só podem acalantar, de qualquer modo, escassas expectativas a seu respeito (BOURDIEU, 2008, p.173).

Ademais dos conceitos de campo e *habitus*, Bourdieu amplia o conceito do capital segundo Karl Marx. Assim, a estrutura de um campo econômico é composta por seus agentes (empresas que detêm o capital) e pelo próprio capital, cuja análise versa sobre os aspectos financeiros, comerciais, sociais e simbólicos. Dessa forma, um dos enfoques mais inovadores está em considerar a existência de um capital simbólico, o qual

é uma propriedade qualquer (de qualquer tipo de capital, físico, econômico [renda, salários, imóveis], cultural [saberes e conhecimentos reconhecidos por diplomas e títulos], social [relações sociais que podem ser convertidas em recursos de dominação]), percebida pelos agentes sociais cujas categorias de percepção são tais que eles podem entendê-las (percebê-las) ou reconhecê-las, atribuindo-lhes um valor (BOURDIEU, 2001, p.107).

A determinação dos gostos individuais está intimamente ligada à necessidade de conquistar um lugar na sociedade que valoriza o consumo do exótico, dos bens escassos ou raros enquanto determinantes do *status* social. Portanto, toma-se como referência as contribuições de Bourdieu presentes na obra *A distinção* para explicar, em contraponto ao pensamento marxista, que as posições de classe não são determinadas pela mera posse de bens materiais, mas sim pela acumulação de diferentes formas de capital.

A acumulação de capital cultural, ou seja, aquele obtido ao longo do processo de convívio social, determina sobremaneira as preferências individuais pelo

consumo de bens típicos da cultura legítima, da cultura de fácil assimilação e da cultura da classe trabalhadora.

Assim, em se considerando as implicações do capital cultural, este passa a reger grande parte dos aspectos comportamentais em virtude da intensidade com que o capital simbólico opera na construção e transmissão de mensagens valorativas de determinadas atividades, em detrimento a outras consideradas alijadas da cultura legítima, aqui entendida como dominante.

A construção dos jogos de poder e dominação dependem do volume de capital acumulado por cada indivíduo e por cada classe social, bem como da estratégia utilizada para tornar efetiva a sua validade frente aos discursos determinantes em termos de distinção social.

O poder simbólico diz respeito a um poder “quase mágico que permite obter o equivalente daquilo que é obtido pela força (física ou econômica), graças ao efeito específico de mobilização, só se exerce se for *reconhecido*, quer dizer, ignorado como arbitrário” (BOURDIEU, 2007, p.14). É dizer que, em função das estruturas de classe estabelecidas em um campo e legitimada pelo *habitus* adquirido por todo o corpo social, o discurso econômico dominante é o responsável por descrever

leis de transformação que regem a transmutação das diferentes espécies de capital em capital simbólico e, em especial, o trabalho de dissimulação e de transfiguração (numa palavra, de *eufemização*) que garante uma verdadeira transubstanciação das relações de força fazendo ignorar-reconhecer a violência que elas encerram objetivamente e transformando-as assim em poder simbólico, capaz de produzir efeitos reais sem dispêndio aparente de energia (ibidem, p.15).

Por fim, haja vista que “o consumo cultural continua a refletir desigualdades sociais e, quando simboliza refinamento, constitui um mecanismo em potencial para a exclusão social”, é razoável entender os mecanismos de distinção social, independentemente do campo analisado, pela lente de um símbolo racionalmente concebido como estratégia de exclusão.

1.3.4 Furtado e o padrão de consumo brasileiro

Um dos principais focos dos estudos de Celso Furtado reside no fato de que as políticas governamentais apoiadas pela conjuntura econômica e pela abertura

comercial no Brasil possibilitaram um cenário favorável para fundar as bases da industrialização, ainda que tardia.

No entanto, a crítica furtadiana repousa na forma como inúmeras empresas estrangeiras adentraram o país com o objetivo de introduzir um parque industrial em proporções menores, mas que possibilitasse replicar a capacidade instalada dos mercados desenvolvidos, ou seja,

na prática, essa miniaturização assume a forma de instalação no país em questão de uma série de subsidiárias de empresas dos países cêtricos, o que reforça a tendência para reprodução de padrões de consumo de sociedades de muito mais elevado nível de renda média (FURTADO, 1996, p.25).

Quando de sua crítica à adoção de padrões de consumo incompatíveis com a realidade brasileira, Furtado nitidamente denuncia o mimetismo do consumo aos moldes dos países desenvolvidos, no sentido de que

o dinamismo econômico no centro do sistema decorre do fluxo de novos produtos e da elevação dos salários reais que permite a expansão do consumo de massa. Em contraste, o capitalismo periférico engendra o mimetismo cultural e requer permanente concentração de renda a fim de que as minorias possam reproduzir as formas de consumo dos países cêtricos (ibidem, p.45).

O legado de Celso Furtado para a historiografia econômica ressalta a necessidade de os estudos acadêmicos explorarem questões relativas à industrialização tardia e ao subdesenvolvimento como conseqüências da dependência cultural enquanto força motriz do capitalismo contemporâneo para recriar continuamente suas estratégias de controle.

Quando de seu discurso na Universidade de Brasília (UnB), em cerimônia para a entrega do título de Doutor *honoris causa*, Furtado afirmou:

é certo que a engrenagem do subdesenvolvimento constitui um eficiente mecanismo para minorar a pressão sobre os recursos ao reduzir o nível de consumo da grande maioria da humanidade, se bem que também contribua para elevar o coeficiente de desperdício ao difundir padrões de consumo sem correspondência com os baixos níveis de renda das populações. Para assegurar que essa exclusão seja efetiva, em face da excitação a novas formas de consumo que irradiam dos centros culturalmente dominantes e da pressão demográfica nos países pobres, é de presumir que métodos cada vez mais drásticos sejam postos em prática.

É imprescindível esclarecer que as referências feitas por Furtado em relação ao consumo dizem respeito aos padrões adotados por países desenvolvidos e imitados pelos países subdesenvolvidos. No entanto, sem perder o rigor científico exigido, pode-

se sugerir que, mesmo dentro de um país subdesenvolvido como o Brasil, testemunha-se o consumo mimético em função de as classes mais pobres tentarem imitar os padrões das classes mais abastadas haja vista o acesso a inúmeras alternativas de crédito.

É nesse sentido que Werner Baer parece concordar com Furtado ao conseguir radiografar o cenário econômico brasileiro, cuja dependência cultural foi introduzida sem que fossem mensuradas as conseqüências desse processo altamente prejudicial para as classes de baixa renda. Logo,

as multinacionais tinham interesse em ampliar os mercados influenciando os grupos de menor renda a consumir seus produtos (vários tipos de bens de consumo duráveis) por meio da propaganda e esquemas de crédito (por exemplo, os consórcios de automóveis, que atraem grupos de consumidores de renda mais baixos, muitas vezes à custa de necessidades mais básicas), “distorcendo”, dessa forma, seus padrões de consumo (BAER, 2002, p.267-268).

A partir da complementaridade entre Baer e Furtado, projeta-se uma interpretação acerca dos efeitos advindos do consumo desenfreado, no sentido de que, por mais que as classes de baixa renda possam ter acesso a um padrão de consumo nunca antes imaginado, a condição periférica e inferior dessas classes tende a permanecer inalterada. É dizer que

uma pequena parte da população periférica, localizada em alguns poucos países, terá acesso às formas mais avançadas de consumo, e alguns poderão ascender a um papel hegemônico em certas áreas circunscritas. Contudo, as modificações no conjunto da periferia serão pouco perceptíveis (FURTADO, 1996, p.74).

O papel hegemônico a que Furtado se refere coincide com o atual discurso econômico, o qual constantemente reforça a idéia de que as classes de baixa renda respondem pelo maior mercado consumidor no Brasil, desde que façam uso de alternativas creditícias e incorram em endividamento.

Com base nesse conjunto de argumentos, é minimamente aceitável considerar que o discurso acerca da prosperidade econômica brasileira torne-se insustentável quando se superestima a capacidade de consumo das classes mais baixas, tendo, assim,

a prova cabal de que o desenvolvimento econômico – a idéia de que os *povos pobres* podem algum dia desfrutar das formas de vida dos atuais *povos ricos* – é simplesmente irrealizável (FURTADO, 1996, p.89).

Em decorrência do contexto histórico que consolidou a ideologia capitalista, o desenvolvimento econômico, sob a ótica furtadiana, é considerado um mito pela própria natureza sistêmica e tendenciosa do capitalismo, pois “subdesenvolvimento não é uma etapa pela qual tenham, necessariamente, passado as economias que já alcançaram grau superior de desenvolvimento” (1971, p.181).

1.4 Teoria complementar do consumo: desejo mimético e ambivalência da escassez

Para agregar fundamento às teorias econômicas e sociológicas, fez-se uso da contribuição em termos da Filosofia Política de Paul Dumouchel. A chamada “ambivalência da escassez” foi proposta em 1979, como fundamento crítico à teoria mimética do antropólogo francês René Girard. Em termos mais diretos, a teoria mimética pode ser utilizada para explicar porque o capitalismo, a escassez e o desejo de imitar o outro são correlatos. Assim, torna-se essencial discorrer sobre a relação entre crédito, escassez e manutenção das desigualdades.

“A necessidade suspende a moral”. Essa frase foi utilizada por Claude Cohen para resumir o pensamento econômico e tradicional liberal de David Hume, John Locke e Thomas Malthus sobre a escassez como fonte originária da violência e da miséria. A idéia implícita naquela afirmação é a de que a falta de bens e recursos na sociedade incita os indivíduos a buscarem conflitos entre si para satisfazer seus desejos e suas necessidades pessoais, daí resultando em violência e injustiça. Nesse sentido,

a explicação da violência e da miséria como sendo produto da escassez é indispensável para que a economia obtenha um valor político e uma moral própria. Sem isso, os vícios privados do individualismo pareceriam causas de desordem. E se a riqueza é produtora de ordem, a economia pode se tornar um ideal social. A explicação da violência pela escassez é necessária para que se compreenda a brutalidade das relações mercantis e para que a competitividade econômica não seja vista como uma causa de desordem. No entanto, a ordem econômica é tal que a escassez estimula os indivíduos a trabalhar e trocar, trazendo paz. Mas, através da troca de recursos raros, entre os mesmos indivíduos racionais, nascem os conflitos, a guerra, a destruição dos recursos já escassos, o ciclo vicioso da violência e da miséria (COHEN, 2002, p.74).

Dita situação é entendida por Dumouchel como uma “ambivalência da escassez”. Sobre isso, seu pensamento parte da noção de quantidade: se a quantidade de bens no mercado não for suficiente para satisfazer necessidades, gera-se violência. Se a

quantidade for maior, mas ainda assim não conseguir satisfazer a todos, geram-se incentivos econômicos em prol da satisfação (ibidem, p.74).

Por assim dizer, supondo ser a oferta de crédito suficiente para atender a demanda, as instituições financeiras geram incentivos e mecanismos para satisfazer essa necessidade de crédito.

Logo, o discurso político é responsável por não permitir a desaceleração do crescimento e a criação da escassez, pois estes seriam os determinantes da desordem, da desorganização e da violência. Isto posto,

o crescimento proposto é comparável à escassez moderada na economia, e as desigualdades, como incentivo econômico do crescimento, são semelhantes à proposta de aumento da quantidade real de bens para eliminar as desigualdades. Assim, o discurso político neoclássico repete esta lógica circular, segundo a qual a economia protege os indivíduos de sua própria violência, porque considera que a escassez é a causa da violência. Desta forma justifica o aumento de produção, a intensificação das trocas e o desenvolvimento tecnológico. E justifica também a criação de meios para que os indivíduos tenham mais acesso, mesmo que de forma insustentável, no longo prazo, aos bens. Com efeito, um dos perigos da forma pela qual as necessidades são hoje criadas é o processo de endividamento. A demanda acaba dependendo cada vez mais da capacidade e da disposição do consumidor em contrair dívidas (...) (ibidem, 2002, p.75).

Em se considerando esses argumentos, Dumouchel explica as bases de sua crítica aos fundamentos econômicos ao afirmar que “o desejo escolhe os objetos por intermédio de um modelo, é desejo segundo o Outro. A *mimésis* do desejo é fonte inesgotável de conflitos: desejando o que o outro deseja, o sujeito transforma seu modelo em rival” (1979, p.167).

A partir do momento em que maior atenção é dada à escassez como fundamento econômico, automaticamente, ignora-se o seu oposto. No entanto, para que não haja a exacerbação da violência, esta é abafada (camuflada) sob a forma de mecanismos vitimizadores que prometem o bem-estar material e o crescimento econômico como saídas para a redução das desigualdades, o que não pode ser aceito por causa do endividamento como principal mecanismo de sacrifício, resultando na manutenção das desigualdades através do maior comprometimento da renda.

Consumo mimético implica em endividamento, cuja externalidade negativa indireta seria um *trade-off* entre bem-estar social e bem-estar material (*status*). A escolha pelo material é retroalimentada pela obsolescência planejada, de forma a manter os crescentes níveis de produção e dar continuidade à lógica de expansão do mercado.

A próxima expansão do mercado serve hoje como necessidade que justifica a captação de mais capital para que as corporações possam se defender contra as críticas relativas ao descaso para com o meio ambiente. Assim, mantém-se a lógica circular do capital rentista, insustentável tanto para o ser humano quanto para o meio ambiente.

Ainda que o meio ambiente esteja, de fato, na pauta de discussão das grandes economias (corporações) como prioridade mundial, este fim será atingido à custa da manutenção dos padrões de consumo, logo, à custa da constante incitação ao consumo mimético, ao endividamento e, conseqüentemente, à manutenção das desigualdades.

No final das contas, o desejo de *status* transfigurado em termos econômicos sob a égide de um consumo mimético é o que caracterizaria a insustentável leveza do ter.

1.5 Crédito para consumo

1.5.1 Racionamento de crédito x assimetria de informações

Da mesma forma como acontece em outros mercados tradicionais, o mercado de crédito também é regido pela lei econômica do equilíbrio entre oferta e demanda, pois um excesso de demanda implica no aumento da taxa de juros para aumentar a oferta e diminuir a demanda, encontrando o mercado um novo ponto de equilíbrio. Por outro lado, um excesso de oferta induz as instituições financeiras a reduzirem a taxa de juros de forma a estimular o aumento da demanda e novamente direcionando o mercado para o equilíbrio.

O histórico do mercado de crédito aponta para uma situação quase sintomática de excesso de demanda, por isso as instituições financeiras tiveram de encontrar uma fórmula para limitar a quantidade de pessoas interessadas em empréstimos. Segundo Dante Mendes Aldrighi,

enquanto a teoria convencional atribuía às taxas de juros o papel de promover o *clearing* nos mercados de crédito, a economia da informação enfatiza a possibilidade de equilíbrios não-walrasianos, com o racionamento sendo feito via quantidade. Nesses casos, as taxas de juros deixam de refletir a produtividade marginal do capital e a concorrência não mais garante a eficiência alocativa, com os retornos sociais da poupança podendo exceder os retornos privados (2006, p.147).

Essa evidência levou Joseph Stiglitz e Andrew Weiss, no trabalho intitulado *Credit rationing in markets with imperfect information* (1981), a mostrarem porque os bancos resolveram tomar a atitude de racionar crédito face ao risco potencial de *default* (inadimplência) por parte dos tomadores de empréstimos. Formulavam-se, assim, as bases para a teoria sobre o racionamento de crédito em mercados com informações assimétricas¹⁰, pela qual este pode constituir o elemento de equilíbrio desse mercado, caindo por terra, nessa situação, a Lei de Oferta e Demanda. Stiglitz e Weiss argumentam que esta Lei

não é, de fato, uma lei, nem deveria ser vista como uma suposição necessária para análise competitiva. Trata-se mais de um resultado gerado pelas suposições subjacentes de que os preços não têm efeitos de seleção nem de incentivo. O resultado comum da teorização econômica, na qual os preços clarificam os mercados, é específica a um determinado modelo e não é uma propriedade geral de mercados – desemprego e racionamento de crédito não são fantasmas (1981, p.409).

Dito mercado de crédito é caracterizado pelo que se chama em Ciência Econômica de assimetria de informações, a qual resulta na seleção adversa e no azar ou risco moral.

Assimetria de informações é uma situação em que as partes envolvidas possuem informações diferentes sobre uma determinada transação. Tomando como exemplo a concessão de crédito bancário a pessoas físicas, caso estas não possam honrar seus compromissos (dívida adquirida pelo empréstimo), e estando conscientes dessa impossibilidade, elas tendem a fazer uso do artifício de omitir determinados dados pessoais para que o crédito não seja negado. O banco, sem saber da informação relativa à solvência da pessoa física, concede o crédito, pois está ofertando tal serviço com o objetivo de lucrar com os juros inerentes à operação.

Na hipótese de o requerente não honrar sua dívida (total ou parcial), caracteriza-se, assim, uma situação de azar moral, ou seja, “uma parte apresenta ações que não são observadas e que podem afetar a probabilidade ou a magnitude de um pagamento associado a um evento” (PINDICK; RUBINFELD, 2006, p.539). De forma mais simples, azar moral significa o comportamento tendencioso e potencial do tomador de empréstimo quando por razões pessoais e subjetivas decide não pagar o crédito solicitado.

¹⁰ Por este trabalho, o economista Joseph Stiglitz, juntamente com Michael Spence e George Akerlof, foram laureados com o Prêmio de Economia do Sveriges Riksbank no ano de 2001, equivalente ao Prêmio Nobel de Economia.

Por fim, o entendimento acerca da seleção adversa é o outro lado da moeda. Os bancos, por não conhecerem os comportamentos individuais de uma imensa quantidade de pessoas desejosas por crédito, correm o risco de selecionar alguém potencialmente propenso a não pagar. Tal situação adversa ocorre porque

é difícil identificar “bons tomadores de empréstimo”, e para fazer isso exige que o banco utilize uma variedade de instrumentos de seleção. A taxa de juros que um indivíduo deseja pagar pode atuar como um desses instrumentos: aqueles que desejam pagar taxas mais altas podem, em média, ser riscos piores; eles desejam tomar um empréstimo a taxas mais altas porque percebem que suas probabilidades de devolver o empréstimo são mais baixas. Conforme a taxa de juros aumenta, o risco médio daqueles que tomaram o empréstimo aumenta, possivelmente diminuindo os lucros bancários (STIGLITZ; WEISS, 1981, p.393).

Por todas as dificuldades inerentes ao processo de monitoramento dos tomadores de empréstimo, principalmente o custo relacionado a tal procedimento, é mais simples para os bancos racionar o crédito do que correr os riscos da inadimplência. Aldrighi comenta o pensamento de Stiglitz e Weiss, expondo que

ao associarem maiores taxas de juros a riscos mais elevados dos projetos financiados e à qualidade média inferior dos solicitantes dos empréstimos, os mecanismos de incentivo e seleção adversos fornecem uma *rationale* para a persistência de excesso de demanda por crédito. Com imperfeições de informação e contratos incompletos, a maximização da taxa de retorno esperada (líquida das perdas por *default*) pode corresponder a uma taxa de juros de empréstimo inferior à que o mercado se dispõe a pagar. Diferentemente, com informações simétricas e com o pleno *enforcement* dos contratos, o retorno esperado para o credor é uma função crescente da taxa de juros de empréstimos¹¹ (2006, p.148).

Em decorrência dessas falhas de mercado, Stiglitz e Weiss justificaram o racionamento de crédito bancário em virtude das informações assimétricas como a solução encontrada pelas instituições financeiras de forma a evitar situações de azar moral e seleção adversa. Interessante enfatizar que esses economistas mostraram que tais mercados com informação assimétrica criam uma situação inusitada, qual seja, o equilíbrio com excesso de demanda.

¹¹ Nota de rodapé destacada no artigo de Aldrighi: Um ambiente com simetria de informações implica agentes igualmente incertos e não ausência de incertezas. Com simetria de informações, é sempre possível definir uma taxa de juros que incorpore os riscos específicos a cada solicitante de crédito. Por outro lado, com assimetria de informações, “a taxa de juros de empréstimo perde então seu papel alocativo tradicional de equiparar oferta e demanda, e serve ao invés disto como recurso para limitar os danos derivados da seleção adversa e dos incentivos adversos” (BALTENSBERGER, 1987, p.716).

Em termos mais específicos, os autores provam sua teoria identificando a taxa ótima de juros bancários (r^*), para a qual o retorno esperado pelos bancos é maximizado. O gráfico 01 mostra que esse retorno tem sua velocidade de crescimento mais lenta do que a taxa de juros; e, para além desse ponto ótimo, há uma reversão do retorno esperado pelos bancos face ao risco de inadimplência por parte dos tomadores de crédito que estão dispostos a pagar mais juros, resultando na prudência de limitar a concessão de crédito.

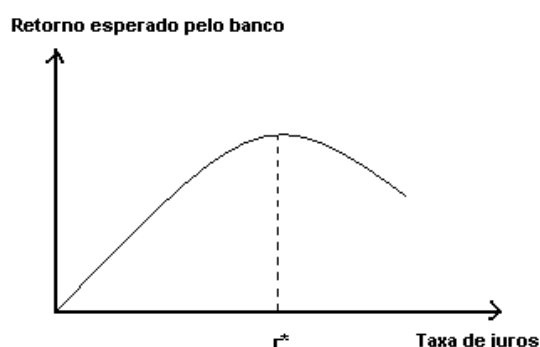


Gráfico 01: Taxa de juros que maximiza o retorno esperado pelo banco

Fonte: Stiglitz e Weiss, 1981, p.394

Segundo Stiglitz e Weiss, o banco admite que tal empréstimo tenda a trazer mais risco do que a média de crédito concedido até o limite de r^* , haja vista o retorno esperado mais baixo para além de r^* . Dessa forma, “não há forças competitivas forçando a oferta a se igualar à demanda, e o crédito é racionado” (1981, p.394).

Os autores assumem também que a taxa de juros não é o único termo importante a ser analisado. Deve-se considerar ainda o efeito resultante do volume de crédito e da quantidade de garantias, ou colateral, exigidas pelo banco. Neste caso,

pode não ser lucrativo aumentar a taxa de juros ou as exigências de colateral quando um banco tem excesso de demanda por crédito; do contrário, os bancos negam empréstimos àqueles que não podem ser diferenciados por observação dentre todos os que recebem empréstimos (ibidem, p.394).

Essa situação é a descrita no gráfico 02, o qual pode ser lido da seguinte forma: a quantidade de garantias exigidas pelo banco atinge determinado ponto que, para além dele, os retornos esperados diminuem drasticamente. É dizer que a partir daí não vale a pena tentar se proteger exigindo mais garantias (colateral), pois o retorno será muito menor e apenas operações de alto risco seriam aplicáveis, fato que não interessa aos bancos.

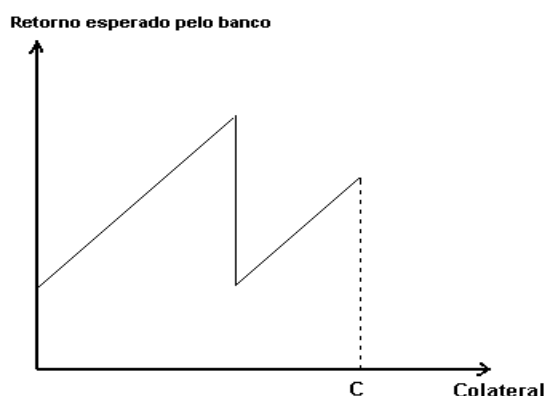


Gráfico 02: Exigências de colateral crescentes diminuem os retornos do banco

Fonte: Stiglitz e Weiss, 1981, p.395

Finalmente, o grau de endividamento de um indivíduo impacta diretamente no montante de crédito ofertado pelas instituições financeiras. Sobre este ponto, Aldrichi explica que

quanto maior o *leverage* do devedor, maior a despesa com obrigações financeiras e, portanto, maior o risco de *default*. O maior endividamento incita o devedor, ademais, a um comportamento do tipo *moral hazard*. Desse modo, o racionamento do crédito pode constituir uma solução ótima para o credor, uma vez que, em sua avaliação, qualquer prêmio adicionado sobre a taxa de juros pode não compensar o incremento no risco de *default* ensejado pelo aumento no grau de endividamento (2006, p.148).

É dizer que, face aos riscos do crédito emprestado a indivíduos potencialmente propensos a não honrar com seus compromissos e incorrerem na inadimplência, as instituições financeiras diversificaram suas estratégias para não perderem participação num mercado altamente lucrativo como o das classes de baixa renda.

É compreensível o argumento de Stiglitz e Weiss ao defenderem que, de fato, há crédito no mercado, apenas os bancos adotam a postura defensiva de não o disponibilizar para não incorrerem nos riscos de inadimplência.

Na hipótese de que esse mercado caracterize-se pelo equilíbrio com excesso de demanda, torna-se contraditória a justificativa de que não há crédito a ser ofertado pelas instituições financeiras, pois

os economistas e os marqueteiros pretendiam tirar do caminho a idéia (...) de uma dívida moral, uma idéia moralista em torno do crédito ou da figura que deve alguma coisa. Essa figura não era muito bem-vista, não era merecedora de confiança e, portanto, não merecia crédito. Paradoxalmente, hoje em dia,

alguém que mereça crédito no mercado é uma pessoa que tem alguma dívida (MATTAR; MILNITSKY, 2006, p.19).

Portanto, não seria correto afirmar a falta deste bem ou serviço em relação a sua necessidade, nem o racionamento seria uma postura para evitar o desabastecimento de crédito.

1.5.2 Aspectos positivos do crédito para a população de baixa renda

Por definição, o crédito para consumo pode ser entendido como aquele que

permite a aquisição das coisas e dos serviços de que o tomador tem necessidade, sobretudo os bens duráveis de consumo, como automóvel, televisão, mobília etc. nesta categoria entra o “fiado” da vida diária, assim como as vendas a prazo e as prestações. Esta última modalidade de empréstimo para consumo assumiu uma importância fabulosa nas economias contemporâneas (GALVES, 2004, p.268).

Uma das pesquisas mais recentes, realizada pelo Instituto de Pesquisa Ipsos em parceria com a Cetelem (financeira do grupo francês BNP Paribas), mostra que o segmento de baixa renda, seguindo o Critério Brasil, responderia por aproximadamente 85% da população, um crescimento vertiginoso em comparação aos 77% registrados em 2005. Os resultados das pesquisas defendem a importância de explorar esse crescimento, posto que o potencial de consumo dessas famílias equivalha a quase 40% do mercado de bens duráveis.

No que concerne à população de baixa renda, o acesso a crédito e a outros serviços financeiros significa facilitar a compra de bens de consumo, principalmente os duráveis, além de desenvolver economicamente o país. Um estudo patrocinado pela operadora de cartões de crédito Mastercard sugeriu a necessidade de otimizar o potencial de consumo das classes de baixa renda, pois o acesso destas “aos serviços financeiros é indispensável para reduzir a pobreza nestas localidades” (HSM, 2008).

Outro estudo, este realizado pela Comissão Econômica Para a América Latina (CEPAL), reconhece a importância de desenvolver as estratégias de microfinanças, haja vista sua natureza dupla orientada para fomentar o segmento microempresarial e para combater a pobreza, atendendo, pois, a demanda financeira das classes baixas. Assim,

do lado da demanda, a abordagem das microfinanças parte do princípio de que as pessoas pobres aceitam e podem pagar juros de mercado para ter acesso ao crédito. Para essas pessoas, o acesso oportuno e ágil ao crédito é mais relevante que a taxa de juros cobrada. É que a produtividade marginal do capital é extremamente alta nos micronegócios e muito forte a pressão por necessidades emergenciais e cíclicas da vida das famílias de baixa renda. Além disso, a população de baixa renda tem necessidades diversas por serviços financeiros que estão sendo atendidas por mecanismos informais fora do sistema financeiro, o que significa que existe uma demanda reprimida e que a oferta formal não é adequada para atender essas necessidades;

do lado da oferta, a abordagem das microfinanças apresenta tecnologias de produtos financeiros mais adequados (com prazo, valor, finalidade, periodicidade de pagamento, garantia) de acordo com a realidade dos clientes de baixa renda. As tecnologias de processo de análise de risco incorporam, além da capacidade de pagar (construção informal do fluxo de caixa do cliente) a análise da vontade de pagar (análise do caráter) e a construção de garantia não convencional baseada no compromisso pessoal e/ou solidário. Tudo isso em substituição à exigências de garantias reais, análises de balanço, planos de negócios formais e comprovantes de renda (PARENTE, 2003, p.02-03).

Gustavo Loyola, em palestra proferida durante o 4º Painel Econômico Serasa (2006), afirmou que “há de fato uma relação muito bem estabelecida entre crédito e desenvolvimento econômico. Não apenas o crédito conduz ao crescimento econômico, ao desenvolvimento econômico, como também o próprio desenvolvimento das economias facilita o crédito”.

Um raciocínio semelhante foi defendido por Henrique Meirelles, em junho de 2006, quando de um evento realizado para a Associação Comercial de São Paulo. Ao longo de sua exposição, o mercado de crédito inclina-se fortemente como uma das variáveis fulcrais para manter o atual ciclo de expansão e estabilidade econômica, em conjunto com: melhora do mercado de trabalho, flexibilização da política monetária; recuperação da confiança; e retomada do investimento.

Os aspectos positivos do crédito para consumo são inegáveis para o desenvolvimento do país, tanto é que as ações mais recentes por parte do governo brasileiro e do Banco Central demonstram a preocupação por tornar os mecanismos de crédito mais transparentes, além de fomentar a competição entre as instituições financeiras e atenuar a assimetria de informações. Dentre essas iniciativas, vale ressaltar:

- a) a Lei de Falências;
- b) o Sistema de Informações de Crédito (SIC);

- c) a Cédula de Crédito Bancário, instrumento que simplifica e acelera os procedimentos legais para cobrança em caso de inadimplência;
- d) a extensão dos tipos de empréstimos que podem ser efetuados usando contratos de alienação fiduciária (propriedade financiada é transferida ao credor);
- e) portabilidade de cadastros;
- f) apoio a cadastros positivos;
- g) maior transparência nas informações dadas aos contratantes sobre taxas de juros, incluindo custos de contratação/encargos, e publicação na página do Banco Central na internet de informações sobre taxas de juros cobradas por cada banco, em cada modalidade.

Apesar da significativa expansão do mercado de crédito nos últimos anos, principalmente devido à regulamentação do crédito consignado, a economia brasileira testemunha recorrentes períodos de aumento na inadimplência e no endividamento dos consumidores (SERASA, 2008; BACEN, 2007).

Não rejeitando os benefícios do crédito para consumo, é inevitável atentar para o fato de que grande parcela da população, principalmente a que compõe a classe de baixa renda, costuma endividar-se de maneira perigosa, entenda-se irracional, haja vista que um volume expressivo dos empréstimos junto a instituições financeiras é destinado ao pagamento de dívidas pré-existentes. Dessa forma, cabe questionar os limites do endividamento e da inadimplência, no sentido de avaliar o comprometimento orçamentário dos indivíduos.

1.6 Síntese das abordagens teóricas

O que resta da teoria do consumo, central na visão tradicional da ciência econômica, se as empresas não precisam competir por preços cada vez mais administrados por oligopólios, se o consumidor não tem informação ou é constantemente bombardeado por mensagens publicitárias para ter uma opção de consumo racional, e se a capacidade reguladora do Estado se torna irrelevante frente ao processo de globalização? (DOWBOR, in ANTAS JR., 2007, p.15).

Mediante as diversas abordagens expostas, percebe-se que os atuais padrões de consumo adotados no Brasil sugerem semelhanças teóricas:

- i. A racionalidade dos consumidores é influenciada pelas condições e alternativas postas pelo mercado como forma de favorecer a oportunidade individual de crescimento, satisfação e distinção social (BOURDIEU, 2008);
- ii. “As forças que em nossa civilização engendram a difusão da racionalidade conduzem concomitantemente à destruição da capacidade criadora do homem, à sua desumanização” (FURTADO, 1978, p.141). Dita desumanização corresponde à irracionalidade do consumidor, quem incorre em sucessíveis endividamentos sem discernir sobre as conseqüências de seus atos;
- iii. A característica conservadora de preservar o *status quo* das classes dominantes aponta para um mecanismo culturalmente estabelecido de manutenção das desigualdades (VEBLEN, 1969);
- iv. “No sistema de mercado, considera-se que o poder de última instância, repetimos, estaria na mão daqueles que comprem ou decidem não comprar; assim, com algumas qualificações, o poder de última instância seria o do consumidor. A escolha do consumidor dá forma à curva da demanda. Tal como o voto dá autoridade ao cidadão, assim na vida econômica a curva da demanda confere autoridade ao consumidor... A ciência econômica como se ensina e acredita fica bem longe da realidade, a não ser nas escolas de negócios” (GALBRAITH 2004 apud ANTAS JR, 2007, p.13);

Com base nesses argumentos, é necessário atentar para a diferença entre uma sociedade de consumo e uma cultura do consumo. A antropóloga Lívia Barbosa esclarece criticamente os estudos realizados sobre este tema, defendendo a prerrogativa de que sempre houve e sempre haverá a figura de uma sociedade de consumo, pois “consumo é uma atividade presente em toda e qualquer sociedade humana” (2004, p.07).

Por outro lado, Don Slater prefere a expressão “cultura de consumo”, afirmando que esta se refere a “um acordo social onde a relação entre a cultura vivida e os recursos sociais, entre modos de vida significativos e os recursos materiais e simbólicos dos quais dependem, são mediados pelos mercados”.

É, portanto, dentro da lógica de que o processo de acumulação capitalista se desenvolve com o intuito de manter as desigualdades mediante o estímulo ao crédito para consumo que, por questões de imaturidade e irracionalidade, surge o endividamento da população de baixa renda.

O modelo de distinção social proposto por Pierre Bourdieu deveria ser analisado de forma mais complexa quando da realidade brasileira. Assim, parafraseando

o pensamento de Celso Furtado, a reprodução dos padrões de consumo dos países desenvolvidos por parte dos subdesenvolvidos pode ser transferida para a dominação simbólica das classes dominantes sobre as dominadas.

É dizer que o problema não reside no fato de que as classes de baixa renda simplesmente imitam os padrões de consumo daquelas com os maiores rendimentos. Do contrário, o próprio sistema econômico se encarrega de criar a distinção ou diferenciação social para que sempre haja a manutenção das desigualdades.

Em virtude de tentar aproximar as interpretações do consumo entre Economia e Sociologia, destaca-se uma diferença essencial de abordagens, qual seja:

em termos nucleares, o consumo parece ser para os economistas um ato de escolha voluntária, ainda que subordinado a constrangimentos orçamentais e às utilidades proporcionadas pelos bens equacionados. Para os sociólogos, o consumo é sempre algo mais do que o cumprimento de uma necessidade. Nenhuma necessidade é totalmente objetiva, o que vale dizer que elas não existem sem a mediação de instituições sociais ou mecanismos construtores ou reconstrutores dessas necessidades. Nesse sentido, a microeconomia tenderia a camuflar os mecanismos que as criam e a estender um véu de neutralidade onde de fato atuam fortes mecanismos sociais de produção e reprodução de uma determinada ordem (MARQUES et al., 1996 apud ANTAS JR, 2007, p.257).

Posto isto, desde que exista uma vontade ou desejo explícito por parte de um indivíduo para que este adquira um bem econômico em prol de sua subsistência ou de sua realização social, concretiza-se o conceito de necessidade humana. Em outras palavras, “(...) ao economista interessa a *existência* das necessidades humanas a serem satisfeitas com bens econômicos, e não a *validade* filosófica das necessidades” (PINHO; VASCONCELLOS, 1998, p.13).

Portanto, de modo a diferenciar os conceitos de consumo e consumismo,

pode-se dizer que o “consumismo” é um tipo de arranjo social resultante de vontades, desejos e anseios humanos rotineiros, permanentes e, por assim dizer, “neutros quanto ao regime”, transformando-os na principal força propulsora e operativa da sociedade, uma força que coordena a reprodução sistêmica, a integração e a estratificação sociais, além da formação de indivíduos humanos, desempenhando ao mesmo tempo um papel importante nos processos de autoidentificação individual e de grupo, assim como na seleção e execução de políticas de vida individuais (BAUMAN, 2008, p.41).

Assim, a população de baixa renda, maior usuária das políticas creditícias, seleciona adversamente inúmeras alternativas de financiamento, as quais a endividará cumulativamente ao longo do tempo, comprometendo renda e deturpando as idéias de bem-estar e felicidade.

2. METODOLOGIA

O presente trabalho consistiu em pesquisar sobre as externalidades negativas do consumo por parte da população de baixa renda brasileira a partir da abertura comercial no início da década de 1990.

Em função das várias abordagens em metodologia científica, optou-se pela pesquisa descritiva, a qual é utilizada quando o objetivo do estudo for

descobrir ou compreender as relações entre os constructos envolvidos no fenômeno em questão. Cabe ressaltar que a pesquisa descritiva não objetiva explicar o fenômeno investigado. Ela visa apenas descrevê-lo. No entanto, os conhecimentos produzidos por ela são essenciais para outras pesquisas que visem explicar o fenômeno (ACEVEDO, 2007, p.46-47).

Devido ao conteúdo exposto ao longo da pesquisa, bem como à percepção de que a Ciência Econômica tornou-se insuficiente para investigar aspectos subjetivos do comportamento humano, concorda-se que, ao superestimar os resultados obtidos através de cartesianismos metodológicos, nega-se o caráter essencial de investigações que possam entender a dinâmica social,

porque não se deve negar que o transplante dos métodos da Ciência Natural para as Ciências Sociais conduz gradativamente a uma situação em que não se indaga o que se gostaria de saber e o que seria de importância decisiva para o próximo passo do desenvolvimento social, mas em apenas se tentar lidar com complexos de fatos que são mensuráveis, de acordo com um certo método já existente. Ao invés de tentar-se descobrir o que é mais relevante com o mais elevado grau de precisão possível nas circunstâncias existentes, tende-se em atribuir importância ao que é mensurável meramente porque ocorre ser mensurável (MANNHEIM, apud LIMA; DAVID, 2008, p.30).

Portanto, a análise puramente mensurável não pode nem deve ser entendida como a única cientificamente válida para explicar resultados quantitativos. Acredita-se que a interação metodológica entre Economia e Sociologia contribui no sentido de que a subjetividade das decisões humanas, em termos de consumo, não pode ser estudada apenas mediante gráficos e estatísticas.

Em relação à metodologia para a análise e a coleta de dados empregada ao longo desta dissertação, optou-se pelos registros estatísticos (ou estatísticas governamentais), registros de materiais de comunicação de massa e análise de conteúdo. Os primeiros fazem referência a dados socioeconômicos, tais como classe social, tamanho da família, renda familiar, entre outros. Por sua vez, os materiais de

comunicação de massa compreendem aqueles que objetivam “informar, persuadir ou entreter o público” como, por exemplo, jornais, revistas, propagandas e produções literárias. Por fim, a análise de conteúdo visa “descrever o conteúdo manifesto de documentos de forma quantitativa, sistemática e objetiva” (ACEVEDO, 2007, p.48-49).

2.1 Coleta de dados

Providenciou-se a consulta a bases de dados e informações primárias e secundárias, quais sejam, aquelas produzidas e publicadas por instituições financeiras, relatórios de consultorias econômicas, órgãos oficiais do governo federal, organizações não-governamentais, artigos, dissertações e teses acadêmicas. O objetivo foi obter o máximo de informações que pudessem ser utilizadas como parâmetros para a pesquisa.

Dentre os principais dados coletados estão: variáveis relacionadas ao rendimento médio real, condição financeira e comprometimento orçamentário das famílias por faixa de renda (POF e PNAD – IBGE); variação real do salário mínimo e do salário mínimo necessário (DIEESE); evolução dos índices de inadimplência e endividamento (BACEN e SERASA); estatísticas referentes às operações de crédito a pessoa física e relatórios de inflação (BACEN, FEBRABAN e ANDIF); crédito consignado médio contratado por faixa de renda (DATAPREV – INSS).

2.2 Análise de dados

O principal eixo de tratamento e análise dos dados visou agrupar variáveis correlatas, de forma a observar a existência de algum padrão ou lógica em suas evoluções. Alguns agrupamentos possíveis e suas justificativas foram descritos a seguir:

- Evolução da carga tributária, do salário-mínimo real e do salário-mínimo necessário: mostrar que o aumento dos impostos ao longo dos últimos anos foi desproporcional ao aumento do salário-mínimo real, cuja variação é praticamente nula; igualmente, o salário-mínimo necessário (DIEESE) também sugere desproporcionalidade em relação ao salário-mínimo reajustado anualmente;

- Dados referentes à concessão de crédito (BACEN; IPEA; DATAPREV – INSS) por faixa de renda familiar, valor médio dos empréstimos e prazo para quitação, aliados a pesquisas qualitativas e quantitativas, sugeriram um cenário desfavorável sobre a finalidade do crédito, tanto de natureza pessoal quanto consignada;
- Os índices de inadimplência e endividamento e o volume das operações de crédito a pessoa física sugeriram que, ainda sendo perceptível uma drástica redução da inadimplência, esta se mantém oscilando em nível elevado;
- Dados relativos às consultas aos serviços USECHEQUE e SPC sugeriram a incitação ao consumo em datas comerciais, fato este intuído a partir dos índices de inadimplência do Serasa;
- As Pesquisas de Orçamento Familiar do IBGE serviram de referência para calcular o comprometimento de renda das classes mais baixas, bem como avaliar a evolução de seus padrões de consumo mediante análise comparativa entre rendimentos e despesas.

2.3 População de baixa renda

De acordo com a nomenclatura adotada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), as classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar são definidas periodicamente em termos de salários-mínimos. Este critério sugere uma divisão da população em grupamentos, os quais, conforme a metodologia da última POF, são descritos abaixo:

Tabela 1: Classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar

Classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar	
Em R\$	Em salários mínimos
Até 400,00 (1)	Até 2 (1)
400,00 ---- 1 000,00	2 ---- 5
1 000,00 ---- 2 000,00	5 ---- 10
2 000,00 ---- 3 000,00	10 ---- 15
Mais de 3 000,00	Mais de 15

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002-2003.

(1) Inclusive sem rendimento.

O salário-mínimo vigente na data referencial da pesquisa (15 de janeiro de 2003) era de R\$200,00.

Entretanto, de acordo com os conceitos de classe social definidos pelo Critério de Classificação Econômica Brasil¹² (CCEB), abreviadamente conhecido por Critério Brasil, sugere-se uma segmentação vinculada ao poder de compra dos indivíduos e famílias urbanas. Logo, a população de baixa renda é identificada como aquela pertencente às classes C, D e E. Apesar de não existir uma definição comum a respeito dos consumidores de baixa renda, diversos autores e institutos de pesquisa concordam com o Critério Brasil (BARKI, 2005; PRAHALAD, 2005; AC NIELSEN; RESEARCH INTERNATIONAL), o qual foi levado em consideração como referencial quantitativo e metodológico para a leitura da POF.

Tabela 2: Critério de Classificação Econômica Brasil 2008

Fonte: ABEP

CLASSE	RENDA MÉDIA FAMILIAR (R\$)
A1	9.733,00
A2	6.564,00
B1	3.479,00
B2	2.013,00
C1	1.195,00
C2	726,00
D	485,00
E	277,00

Com base nesta informação, as classes de baixa renda quando da análise dos dados seriam aquelas que auferiram rendimentos de até 06 salários-mínimos, o que resulta no limite superior de R\$ 1.200,00 (POF 2002-2003). Ainda que haja discrepâncias relativas à necessidade de se deflacionar preços e calcular os salários reais, esse critério foi utilizado intuitivamente apenas para efeito de comparação entre as POFs.

2.4 Indicadores de inadimplência do consumidor, qualidade e demanda por crédito

Em função das constantes mudanças e incertezas ocorridas no mercado, a Serasa Experian desenvolveu três indicadores para monitorar os consumidores.

¹² Este critério foi criado pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP) e os números da tabela foram definidos como referência em pesquisas sobre consumo para o ano de 2008.

O *Indicador de Inadimplência de Pessoa Física* para determinar este comportamento em âmbito nacional. Trata-se de um modelo estatístico de múltiplas variáveis, o qual considera as variações registradas no número de cheques sem fundos, títulos protestados, dívidas vencidas com instituições financeiras e cartões de crédito e financeiras.

Por seu turno, o *Indicador de Qualidade do Crédito do Consumidor* foi concebido a partir de uma amostra significativa de cerca de 450 mil CPFs, constantes da base de dados da Serasa Experian e é segmentado por região geográfica e por classe de rendimento mensal. Trata-se do mais novo indicador, criado com base nos modelos de avaliação de risco de crédito. Assim, avalia trimestralmente, numa escala de 0 a 100, a qualidade de crédito do consumidor: quanto maior, melhor a qualidade de crédito; portanto, menor é a probabilidade de inadimplência.

Finalmente, o *Indicador de Demanda do Consumidor por Crédito* foi construído a partir de uma amostra significativa de CPFs, cerca de 11,5 milhões, consultados mensalmente na base de dados da Serasa Experian. A quantidade de CPFs consultados, especificamente nas transações que configuram alguma relação creditícia entre os consumidores e instituições do sistema financeiro ou empresas não financeiras, é transformada em número índice (média de 2008 = 100). O início é 2008. O novo indicador é segmentado por região geográfica e por classe de rendimento mensal.

2.5 Limitações da pesquisa

Uma limitação no que tange ao agrupamento dos dados é que parte deles não foi compilada numa mesma base ou provém de fontes diferentes e abordam períodos de tempo diferentes. Além disso, a adoção do Real em 1994 implicou numa série de mudanças metodológicas por parte das próprias fontes de informação, além da descontinuidade dos dados. De toda sorte, entende-se que o agrupamento dos dados foi minimamente aceitável para configurar o cenário insustentável do consumismo brasileiro em função do comprometimento de renda das famílias.

Em decorrência dessa limitação, os resultados poderiam ainda ser mais bem explorados caso a POF 2007-2008 já tivesse sido publicada, posto que seria possível avaliar se as variáveis consideradas a partir das POFs anteriores se mantiveram nos

mesmos elevados patamares, ratificando o padrão de consumo da população em níveis não condizentes a sua realidade financeira.

Outra limitação se refere ao próprio conteúdo da pesquisa, haja vista sua natureza subjetiva para tentar explicar que o consumo da classe de baixa renda possa ser caracterizado como supérfluo e conseqüentemente representar uma externalidade negativa. Isto posto, reconhece-se as dificuldades inerentes ao tema no sentido de que “a menos que saibamos por que as pessoas precisam de bens de luxo [ou seja, bens que excedem as necessidades de sobrevivência] e como os utilizam, não estaremos nem perto de considerar com seriedade os problemas da desigualdade” (DOUGLAS, 1998 apud BAUMAN, 2008, p.41).

Diante dessas divergências, o tema de estudo limitou-se a não explorar de forma significativa e quantitativa os detalhes acerca do que é necessário e do que supérfluo para a população de baixa renda. Logo, investigaram-se os índices de inadimplência, endividamento e comprometimento de renda como minimamente aceitáveis para sugerir o consumo dessa população como irracional e insustentável, fato este que tende à manutenção das desigualdades.

3. CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO E O PROCESSO DE ABERTURA COMERCIAL NO BRASIL

Para melhor compreender o contexto da abertura comercial no Brasil, bem como o processo de introdução de novos padrões de consumo, abordou-se historicamente a evolução do sistema capitalista e as mudanças ocorridas na dinâmica da economia-mundo; desse modo, este capítulo foi dividido em duas partes. A primeira expôs o processo histórico de acumulação de capital, em paralelo à financeirização econômica, com vistas a contextualizar a origem de uma lógica voltada à produção intensiva de bens e conseqüentemente ao estímulo ao consumo excessivo (3.1). A segunda parte fez referência à forma como o capital financeirizado foi introduzido no Brasil através da abertura comercial em 1990, seus condicionantes e mudanças no estilo e no hábito de consumo da população (3.2).

3.1 Acumulação de capital e financeirização da economia-mundo

Não há nada permanente, a não ser a mudança.
(Heráclito)

A vertente contemporânea do capitalismo enquanto sistema econômico se caracteriza pela rápida introdução de novas formas de produção, cuja herança remonta à época da Revolução Industrial Inglesa ocorrida no século XVIII. Em perspectiva histórica, costuma-se identificar três “Revoluções Industriais” (REZENDE, 2007).

A primeira se restringe à Inglaterra e é caracterizada pela acumulação primitiva de capitais, fruto das sucessivas inovações técnicas principalmente nos setores têxtil, minerador de carvão e siderúrgico, assim incitando as bases de criação do sistema capitalista.

O que se convencionou chamar de Segunda Revolução Industrial (segunda metade do século XIX) envolveu diversos países, dentre eles Estados Unidos, Japão, França e Alemanha. Nesta fase, a concentração intensiva de capital foi decorrência dos avanços em termos da introdução de linhas de produção e da revolução energética, alinhadas à aparição das idéias imperialistas e monopolistas de expansão da economia-mundo embrionária, na qual já era possível identificar países centrais e periféricos.

Por fim, a Terceira Revolução Industrial teve início na segunda metade da década de 1950 e costuma-se identificá-la como a época em que se difundiram os processos produtivos automatizados, haja vista as inovações da informática e da robótica. Surgia, inevitavelmente, o caminho para a internacionalização do capital e a supressão das fronteiras entre países (REZENDE FILHO, 2007).

O sucesso alcançado pela experiência da acumulação de capital, da utilização intensiva de tecnologia na produção em larga escala e da perspectiva de obtenção de lucros até então inimagináveis povoou o pensamento dos novos industriais, ávidos pela multiplicação de seus patrimônios.

O século XX já testemunhara, desde seu início, os ideais de ampliação da propriedade privada e de exploração da mão-de-obra para obtenção de lucros cada vez maiores. A industrialização maciça possibilitou que as empresas pudessem expandir primeiramente suas fronteiras comerciais, através do acesso a mais mercados consumidores e, em seguida, lançarem-se ao desafio de instalar suas fábricas diretamente nesses novos mercados como meio para reduzirem os custos de produção e manterem proximidade com os consumidores, adaptando, inclusive, seus bens às particularidades de cada mercado. Tais fatos acarretaram inevitavelmente o acirramento da concorrência, obrigando os empresários a buscarem, de forma ininterrupta, novas estratégias para consolidar a preferência por seus produtos.

A celeridade do avanço de novas tecnologias de comunicação e informação ajudou a fundar o estágio mais recente do capitalismo a partir da década de 1970: o do capitalismo informacional (CASTELLS, 1999).

As últimas décadas do século XX foram notadamente marcadas por um processo ainda mais intensivo de mundialização da economia, ou de globalização (para utilizar a expressão absorvida na cultura brasileira). Esse escopo mundial da economia é caracterizado pela desaceleração intervencionista do Estado, sendo o controle transferido às mãos das empresas multinacionais ou transnacionais.

Derivado desse mais recente estágio do capitalismo contemporâneo, o neoliberalismo é um princípio concebido para regular as economias dos países desenvolvidos e sutilmente adaptado para estimular os subdesenvolvidos a seguirem seus exemplos bem sucedidos, induzindo posturas políticas e medidas econômicas que visem à inserção internacional dos mais pobres a um mercado global promissor.

A promessa de desenvolvimento e adaptação à nova realidade ou à nova ordem global foi consubstanciada no Consenso de Washington, o qual falhou, tentou se

reanimar, mas não resistiu às pressões intrínsecas a sua própria lógica. Joseph Stiglitz confirma esse argumento ao defender que

talvez o fato mais observado fosse que as controvérsias em relação às estratégias de desenvolvimento, onde as políticas do consenso de Washington, baseadas do fundamentalismo de mercado – a visão simplista de mercados competitivos com informação perfeita, inapropriada até mesmo para países desenvolvidos – prevaleceram desde o início da década de 1980 dentro das instituições econômicas internacionais. Em outro momento, eu documentei as falhas dessas políticas para o desenvolvimento, bem como para a forma de conduzir a transição do Comunismo para uma economia de mercado e para a administração de crises. Idéias têm relevância, e não é surpresa que políticas apoiadas em modelos que partem de um ponto longe da realidade, tais como aquelas subjacentes ao Consenso de Washington, muito freqüentemente levam ao fracasso (DISCURSO NO PRÊMIO DE ECONOMIA, 2001).

Fato é que os ideais neoliberais começaram a ser rechaçados por povos marginalizados como forma de protestar contra a desigualdade e contra a imposição de medidas exploratórias de controle e adaptação econômicos em países subdesenvolvidos. De toda sorte, o capitalismo pós-terceira revolução industrial adquire moldes claramente propensos a manter as desigualdades estabelecidas ao longo do processo de acumulação de capital. Assim,

o subdesenvolvimento é um processo histórico autônomo, uma outra forma de capitalismo produzido dentro das regras de expansão do próprio sistema, onde as diferenças estruturais são naturais ao papel que se delegou para cada ponta – centro e periferia. O subdesenvolvimento é coetâneo ao desenvolvimento industrial, constituindo realidades paralelas, embora um seja o filho dileto enquanto o outro é o “bastardo” (CÊPEDA, 1998, p.163).

A nova ordem mundial enseja realidades que apontam para o alargamento das desigualdades de crescimento econômico entre países centrais e periféricos, haja vista a disparidade na produção industrial. Os periféricos estão inseridos internacionalmente por causa de suas matérias-primas fornecidas via exportação para manter o alto nível de produção tecnológica dos países centrais. Este fato culmina na dependência dos países periféricos em importar tecnologia de alto valor agregado e exportar insumos básicos de produção.

Não obstante essa característica, os fluxos de capitais avançam no sentido de constituir uma esfera independente da economia mundial, haja vista a perda de autonomia do Estado. Portanto, o que se observa é a multiplicação das transações com ativos financeiros, capitais especulativos, juros e empréstimos para sustentar o sistema.

Em suma, o capitalismo contemporâneo emergiu como um sistema baseado na reconfiguração do modelo produtivo industrial, ao mesmo tempo em que expandiu as

fronteiras desse modelo por todo o mundo. Com efeito, a nova lógica capitalista está circunscrita numa era de globalização financeira. Maria da Conceição Tavares e Luiz Melin explicam esse momento, afirmando que

ao se discutir a dinâmica da economia internacional contemporânea - aí incluídas as discussões sobre crescimento econômico - frequentemente se menciona a globalização como sendo um fator central. Confunde-se a transnacionalização produtiva que vem ocorrendo há mais de cem anos no mundo - e, em particular, no pós-guerra, sob o comando das empresas transnacionais americanas, com a correspondente reação oligopolista das grandes empresas européias e asiáticas - com a mudança de cenário mais recente ocasionado pelas políticas de globalização financeira (1997, p.73).

É comum utilizar-se a expressão capital financeiro para definir o modelo mais contemporâneo de globalização. Ainda que haja divergências¹³ teóricas quanto às origens dessa expressão, o momento histórico em questão é marcado pela financeirização da economia-mundo.

José Carlos de Souza Braga advoga a existência de uma dominância financeira, no sentido de que há uma canalização das aplicações financeiras em prol da melhor gestão possível para o processo de acumulação de riqueza em nível global (1993, p.26). Completa sua arguição afirmando que

finalmente, compreenda-se que em face da financeirização e da correspondente macroestrutura internacionalizada, que perpassa os países, o capitalismo central não é mais o ‘capitalismo industrial’ em que, na ausência de crise, o empresário inovador capta crédito, avança gastos produtivos, compra força de trabalho, vende a produção, realiza lucros e tudo recomeça com vistas à produção. Ao contrário, no capitalismo atual, em particular desde o fim dos anos 60, guardadas as diferentes temporalidades nacionais,

¹³ O trabalho realizado por Reinaldo Carcanholo e Paulo Nakatani e intitulado *O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização* (1998) busca identificar incoerências no uso da expressão capital financeiro quando se atribui sua origem a Karl Marx. Assim, “a maioria dos autores aceitam (sic) que uma das características básicas que definem o capitalismo contemporâneo, entre outras, consiste na financeirização ou na generalização do movimento especulativo do capital. Por essa razão, expandiu-se o uso da expressão “capital financeiro” nos trabalhos dedicados à caracterização e interpretação do capitalismo contemporâneo. Algumas vezes tal expressão é apresentada, ou pelo menos entendida, como se fosse realmente um verdadeiro conceito ou categoria do pensamento marxista e como se tivesse um conteúdo preciso. Seguramente, muitos dos que usam a referida expressão devem sentir-se incomodados com a imprecisão do seu significado. Outros podem aceitar que, inexistindo a precisão, basta defini-la. Entretanto consideramos que na teoria marxista não podemos aceitar definições acabadas. O método marxista trata os fenômenos sociais como processos em transformação, movidos por uma dinâmica decorrente de suas contradições internas que não podem ser captadas por definições. Estas só podem capturar o estático. Mais do que isso, as realidades resumem-se aos próprios movimentos e eles são passíveis de descrição e de compreensão, mas nunca de definição. Os movimentos implicam sempre metamorfoses. A realidade é o próprio movimento, aquela inexistente fora deste. Este trabalho representa um esforço destinado àqueles que, insatisfeitos com a imprecisão da expressão “capital financeiro”, não se contentam com definições positivistas, por mais complexas que sejam, por mais exaustivas que pretendam ser”. Os autores propõem a expressão “capital especulativo parasitário”.

os grupos empresariais - verdadeiras corporações capitalistas - atuam simultaneamente, pela riqueza financeirizada e pela produção, engendrando, intermitentemente, as instabilidades oriundas da contradição entre realização de renda (produto) e de capitalização financeira. E, ademais, deixando o sistema, neste processo, como que permanentemente em crise, ou melhor, a beira da crise (ibidem, p.47).

Em que pese essa lógica econômica dominante, os padrões de produção e consumo se alteraram drasticamente e as mudanças no processo de industrialização ocidental resultaram na intensificação dos fluxos comerciais entre países. Inevitavelmente assiste-se, hoje em dia, a uma “imensa coleção de mercadorias”, tomando emprestada a expressão marxista, de diversas origens, qualidades e preços.

Não bastasse o processo produtivo industrial ter se tornado altamente complexo por reduções de custos, a diversificação de bens e o fim das fronteiras estimularam o desejo pelo consumo massificado. Segundo Celso Furtado,

pretende-se que os padrões de consumo da minoria da humanidade, que atualmente vive nos países altamente industrializados, são acessíveis às grandes massas de população em rápida expansão que formam o chamado Terceiro Mundo. Essa idéia constitui, seguramente, um prolongamento do mito do progresso, elemento essencial na ideologia diretora da revolução burguesa, dentro da qual se criou a atual sociedade industrial (1996, p.8-9).

A introdução de novos padrões de consumo em países subdesenvolvidos foi facilitada pelo arcabouço doutrinário e ideológico criado pelo capitalismo contemporâneo e suas medidas neoliberais. Assim,

muito da *rationale* para liberalizar mercados financeiros não está baseada nem em um entendimento consistente de como estes mercados funcionam nem no escopo potencial para intervenção governamental. Frequentemente, também, ela carece de uma compreensão dos eventos históricos e das forças políticas que têm levado o governo a assumir seu atual papel. Ao contrário, ela é baseada em um comprometimento ideológico a uma concepção idealizada de mercados que não é fundamentada nem em fatos nem em teoria econômica (STIGLITZ, 1994).

David Harvey, autor de *A condição pós-moderna*, contribui para fundamentar essa discussão ao resumir o sentido do capitalismo financeiro nas últimas décadas. Em suas palavras,

a lógica especulativa e a exorbitante remuneração do capital especulativo é o que exige a exacerbação da concorrência e a mudança tecnológica, até chegar aos padrões atuais da tecnologia flexível. “Estou, portanto, tentado a ver a flexibilidade conseguida na produção, nos mercados de trabalho e no consumo antes como um resultado da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo do que o contrário. Isso implicaria que o

sistema financeiro alcançou um grau de autonomia diante da produção real sem precedentes na história do capitalismo, levando este último a uma era de riscos financeiros igualmente inéditos” (1992, p.181).

A origem dessa espécie de mimetismo consumista é fruto da alquimia determinante dos novos rumos do capitalismo nos países cêtricos através da combinação entre aumentos reais de salários + obsolescência planejada + indução ao consumo. Segundo Cyro Rezende,

isso acabou por transformar a massa de gastos com salários em realização imediata de consumo, que ainda foi sujeito a uma ampliação nada desprezível, efetuada através da popularização de seu financiamento, que nada mais era que o comprometimento imediato dos salários futuros (2007, p.304).

Rezende continua sua explanação afirmando que combinar fatores do tipo automação + concentração monopolista de capital + autofinanciamento de conglomerados resultou numa disponibilidade de capital, cujo reinvestimento nos países cêtricos faria surgir um excedente “impossível de ser consumido”. A solução foi exportar capitais para os países periféricos e estimulá-los a absorver uma tecnologia obsoleta, mas que, de fato, eram novidade e oportunidade para a periferia (ibidem, p.304-305).

De toda sorte, a concentração monopolista engendrada pelo capital criou novas esferas de dependência entre os países cêtricos e periféricos. Rezende identifica as cinco principais esferas nesse contexto de internacionalização do capital, a saber, as dependências financeira, tecnológica, comercial, produtiva e cultural, as quais se resumem a uma palavra: controle, do tipo monopolista. Controle do sistema financeiro internacional, dos processos produtivos para transferência de tecnologia, da internacionalização do consumo, da imposição de limites ao desenvolvimento periférico e da incitação de valores para o consumo principalmente através da mídia (ibidem, p.315).

As diversas óticas da dependência contemporânea convergem para o capital financeirizado, através do qual tudo flui e se adapta, estando sujeitos os que não o aceitarem a serem marginalizados por um processo de darwinismo financeiro. Dessa forma, o foco financeirizado das relações sociais permeia todo o corpo da economia-mundo, criando uma nova subjetividade em seus participantes.

Harvey ratifica esse raciocínio no sentido de que

se quisermos procurar alguma coisa verdadeiramente peculiar (em oposição ao “capitalismo de sempre”), na atual situação, deveremos concentrar o nosso olhar nos aspectos financeiros da organização capitalista e no papel do crédito (op cit. 1992, p.184).

Esse é o caráter predatório do consumo ao financeirizar o ser humano em sua essência. A ética capitalista é identificada como um jogo de interesses arquitetado pela assimetria de informações do mercado, a seu favor, para encantar e endividar o consumidor de baixa renda através da incitação ao crédito fácil, de forma que este possa bancar padrões de consumo insustentáveis para a realidade dos países subdesenvolvidos, em especial para o Brasil.

3.2 Brasil e os impactos da abertura comercial

O capitalismo não possui um manifesto moral, apenas oferece “um manual de transações para criação de riqueza e alocação eficiente de capital”, segundo afirma Ira Jackson em entrevista no documentário *A corporação* (2004). Além disso, conforme previa Marx há 150 anos, a tendência é que o capitalismo se enfoque nos seus próprios excessos, fato que se confirma pelas sucessivas crises internacionais.

Outros afirmam que esse sistema não está preocupado em cumprir promessas, pois

para os promotores da desregulamentação rápida da economia global, política promovida sob rótulos como “neoliberalismo”, “modelo anglo-americano”, “consenso de Washington”, a desigualdade persistente e progressiva era, até há pouco tempo, apenas uma imperfeição modestamente embaraçosa num quadro, fora isso atraente de prosperidade guiada pelo mercado (FAUX; MISHEL, in GIDDENS, 2004, p.138).

No Brasil, uma justificativa para o crescimento e para a prosperidade da economia que ganhou adeptos e críticos foi a famosa “teoria do bolo”, surgida durante o período do milagre econômico e segundo a qual era necessário crescer primeiro para repartir depois.

O fato é que, com a afirmação do capitalismo contemporâneo e o ideal da sociedade do consumismo, passa-se a questionar uma mudança de referencial por parte das pessoas: ter é mais importante do que ser. Ou pior, o ter passou a uma condição para ser. É fato que se alguém está consumindo, outro alguém está vendendo, de forma a fechar o ciclo do processo de acumulação de capital. Para isso, utiliza-se de todos os

meios disponíveis para convencer os indivíduos de que determinado produto é o melhor e o mais desejado por todos, seja em qualidade seja na relação custo-benefício, ainda que não essenciais.

Faux e Mishel criticam a situação de países ricos quando “a redução dos rendimentos das famílias trabalhadoras nos EUA levou a um aumento maciço do endividamento do consumidor, que jogou a taxa de poupança pessoal para o lado negativo e é insustentável, como prova a simples aritmética” (ibidem, p.140).

Portanto, testemunha-se uma espécie de distorção da utilidade dos bens de consumo mediante a ilusória criação ou manutenção de *status* e de distinção social, haja vista que a renda insuficiente é financiada por endividamentos sucessivos.

Apesar dos diferentes padrões de consumo no Brasil ao longo das décadas, provavelmente nenhum outro período da história foi tão marcado nas relações de consumo como a década de 1990. Foi exatamente esse o momento vivido pelos brasileiros às vésperas da abertura comercial. Alexandre Volpi, em sua obra *A história do consumo no Brasil*, alerta para o fato de que

o conjunto de acontecimentos desse período colaborou para promover uma revolução no convívio entre empresas e consumidores, varrendo muitos preconceitos, valores e processos perniciosos que estavam arraigados à cultura brasileira. Os novos parâmetros da legislação, da concorrência e da economia promoveram uma espécie de seleção natural no mercado (2007, p.105).

As expectativas com a chegada do primeiro presidente eleito pelo voto direto desde 1960 encheram a população de esperança quanto a suas realizações. O cenário anterior à posse do novo presidente não era o mais favorável. O insucesso dos diversos planos heterodoxos que caracterizaram a década de 1980, a elevação da liquidez, a política monetária passiva e uma moeda indexada marcaram a herança econômico-política brasileira para o início do governo Collor.

A iniciativa do Plano Collor direcionou o país para diversas reformas na máquina política, quais sejam: reforma monetária e redução drástica da liquidez mediante o inesperado episódio do bloqueio das cadernetas de poupança, dos depósitos à vista, das aplicações e dos fundos de curto prazo. Outra reforma estrutural foi destinada às áreas administrativa e fiscal por meio de ações do tipo diminuição do custo de rolagem da dívida, suspensão de subsídio e incentivos, ampliação da base tributária, impostos extraordinários, fim do anonimato fiscal e privatizações, tudo em prol da eliminação do déficit público. Outras medidas adotadas foram: o congelamento de

preços, a desindexação dos salários, a adoção de um regime cambial com taxas flutuantes e, finalmente, a abertura comercial (GREMAUD, 1999).

A proposta de abertura comercial foi um dos mais nítidos registros de que o Brasil aceitaria definitivamente os preceitos neoliberais como exigência imprescindível ao bom desenvolvimento e ao satisfatório desempenho dos países em tempos de capitalismo contemporâneo. Octavio Ianni explica bem o que vem a ser esse capitalismo e sua influência sobre os Estados:

ocorre que o capitalismo é um processo simultaneamente social, econômico, político e cultural de amplas proporções, complexo e contraditório, mais ou menos inexorável, avassalador. Influencia todas as formas de organização do trabalho e vida social com as quais entra em contato. Ainda que se preservem economias de subsistência, artesanatos, patrimonialismos, clãs, nacionalidades e nações, entre outras formas de organização da vida e do trabalho, ainda assim o processo capitalista influencia, tenciona, modifica, dissolve ou recria todas e quaisquer formas com as quais entra em contato. Exerce influência moderada ou avassaladora, dependendo do Estado em que se encontra, bem como da formação social do Estado com o qual se defronta (2001, p.56).

As tentativas de abertura econômica na América Latina já haviam ganhado corpo e constavam na pauta de discussões de vários países desde as décadas de 1960, 1970 e 1980, não sendo bem sucedidos por motivos de problemas no balanço de pagamentos, além de crises financeiras que assolaram as economias subdesenvolvidas, com destaque para a crise da dívida externa ocorrida em 1982 (REGO; MARQUES, 2006).

Apesar de um pouco atrasado em relação aos outros países sul-americanos, o Brasil iniciou seu processo de abertura comercial no ano de 1988 quando da eliminação dos controles quantitativos e administrativos sobre suas importações e uma proposta de redução de tarifas. As estatísticas do governo comprovam que a tarifa média de importações, aproximadamente 40% em 1990, foi reduzida gradualmente até atingir média inferior a 13% no ano de 1995 (MICT, apud ALMEIDA, 1999).

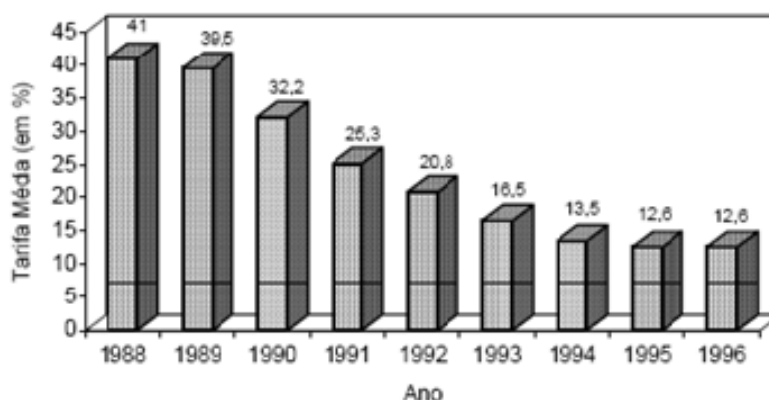


Gráfico 3: Evolução efetiva da tarifa média de importação o Brasil (1988-1996)

Fonte: Almeida (1999)

Em paralelo à questão conjuntural, a liberalização e a abertura econômica, que se iniciaram definitivamente com o governo Collor, implicaram uma forte necessidade de ajuste por parte das empresas para que elas conseguissem sobreviver à nova realidade: reduzir custos de produção, terceirização de serviços, aumento das importações e drástico corte de postos de trabalho eram apenas algumas das medidas de adequação necessárias.

A quantidade de produtos importados introduzidos no Brasil era a novidade da vez e, assim, o país “venceria o atraso e daria à população o gosto da modernidade”. No entanto, a redução dos postos de trabalho aumentou significativamente o desemprego e, portanto, a desigualdade social. Da mesma forma, a ausência de proteção de uma política industrial sólida fez com que inúmeras empresas falissem por falta de ganhos de escala (VOLPI, 2007, p.106).

Com os erros sistemáticos dos planos, a saída de Collor via *impeachment*¹⁴ e a subida de Itamar Franco ao poder, o Brasil se via novamente obrigado a lidar com o aumento do desemprego e das taxas de inflação. Apesar de ser considerado um governo de transição, o maior trunfo veio através do Ministério da Fazenda, então a cargo de Fernando Henrique Cardoso, quando da implantação de uma nova moeda. O Real (R\$) trouxe a estabilidade almejada pelos inúmeros planos heterodoxos anteriores, além da perspectiva de proteção contra as instabilidades das décadas passadas.

¹⁴ *Impeachment* é o impedimento da continuação do mandato de um político, mediante julgamento extraordinário para comprovar desvios éticos, morais e legais; crime de responsabilidade presidencial dentro daquilo previsto pelo artigo 85 da Constituição Federal de 1988.

O impacto imediato do plano Real foi uma rápida queda da inflação, com a valorização real e nominal do câmbio, a entrada de recursos externos e a sustentação do processo de abertura comercial. É dizer que o Brasil teve a oportunidade de presenciar o crescimento da demanda, tanto em consumo quanto investimento, caracterizado pelo aumento do poder aquisitivo da população mediante o fim do imposto inflacionário e a recomposição dos mecanismos de crédito (GREMAUD, 1999). Era o início do processo intensivo de financeirização do mercado e da criação de inúmeras facilidades creditícias para estimular o consumo no país.

Apesar da estabilidade econômica, uma das armadilhas que parece ter influenciado o consumo a partir da abertura comercial brasileira foi a chamada ilusão monetária, a qual é definida por Olivier Blanchard como

a noção de que as pessoas parecem cometer erros sistemáticos ao avaliar mudanças nominais *versus* mudanças reais. (...) Quando as pessoas comparam sua renda deste ano com a de anos anteriores, elas têm de acompanhar o histórico da inflação. Ao escolher entre diferentes ativos ou decidir quanto consumir ou poupar, as pessoas devem acompanhar a diferença entre a taxa real de juros e a taxa nominal de juros. A evidência informal sugere que muitas pessoas acham esses cálculos difíceis e freqüentemente falham ao fazer as diferenças relevantes. Os economistas e psicólogos reuniram uma evidência mais formal, sugerindo que a inflação freqüentemente leva as pessoas e as empresas a tomar decisões incorretas (2007, p.504).

Em outras palavras, ilusão monetária é confundir um aumento no estoque de moeda com um aumento da riqueza real ou não perceber variações de preços relativos e do nível geral de preços. Tal ocorrência, em conjunto com um maior poder de compra originado a partir da conversão de moeda, tende a elevar a demanda, gerando um aumento no consumo.

Se consumir é uma dessas decisões equivocadas, fruto da ilusão monetária do início do plano Real, há que se prestar atenção às conseqüências (externalidades) desse impulso consumista para o bem-estar da população.

Carlos Roberto Amitrano, em análise dedicada aos condicionantes, características e limites do crescimento da economia brasileira, concentra-se em avaliar o cenário mais recente no que tange a crédito, renda e comércio, ponderando que

não obstante, uma expansão de longo prazo do crédito para pessoa física, em geral, e do crédito consignado, em particular, depende de que a taxa de crescimento da renda média real dos trabalhadores seja, pelo menos, equivalente à taxa de juros real. Caso contrário, mais cedo ou mais tarde, o grau de endividamento das famílias se tornará muito elevado e o peso dos encargos da dívida insuportável.

É importante notar que mais de 80% dos contratos de crédito consignado são feitos por indivíduos do setor público, cujos níveis de renda, quando crescem, o fazem a taxas muito baixas. Ademais, o alto nível de desemprego e a elevada instabilidade do emprego no setor privado continuam sendo marcas do mercado de trabalho brasileiro que afetam significativamente a capacidade de pagamento dos agentes (In CARNEIRO et al., 2006, p.257).

De fato, é impossível menosprezar o sucesso do Plano Real ao reduzir os índices de inflação estratosféricos das décadas de 1980 e 1990 para patamares mensais quase nulos, e por vezes deflacionários, mas é igualmente lamentável destacar aquilo que Volpi chama de “aberrações do Real”, quais sejam: a sobrevalorização do real em relação ao dólar, o aumento absurdo dos preços relativos de produtos e serviços e a perda do poder de compra dos consumidores de maior poder aquisitivo (2007, p.113).

Posto de outra forma, é bastante plausível concordar com Gilberto Dumas, em seu livro *Renda, consumo e crescimento*, de que configura-se um esgotamento do Plano Real. Sob uma das óticas analisadas por Dumas, a saber, a renda e o consumo das famílias,

o importante a registrar é que a variação da massa de renda disponível das famílias só passa a ter valor positivo (ainda assim negativo em 5%, do ponto de vista *per capita*) em virtude do expressivo aumento dos benefícios sociais (fundamentalmente aposentadorias e pensões) verificado no período **de 1996 a 2002** (grifo meu). Do ponto de vista do trabalho, esse é o maior processo de redistribuição de renda ocorrido nos anos de análise. Além de seus impactos sobre as finanças públicas, (...), é preciso considerar suas conseqüências no plano das estruturas e dos padrões de consumo familiares (2004, p.32-33).

O sucesso do Plano Real em conter a inflação é, ao mesmo tempo, camuflado pela falha de não resolver a recorrente questão da concentração de renda. Ainda que tenham ocorrido ganhos reais para a população de baixa renda, a felicidade do consumo foi abafada pelo aumento do endividamento. Baer constata que

esse aumento nos ganhos reais dos grupos de baixa renda resultou em aumentos significativos nas compras de bens de consumo duráveis e explica o crescimento substancial na produção de produtos manufaturados nos primeiros meses do Plano Real. Entretanto, a repentina alta no consumo por parte desses grupos continuou por um período considerável quando, além do aumento do salário real, grandes grupos de assalariados também passaram a comprar a crédito. O aumento de seu endividamento os expõe ao impacto negativo das taxas de juros mais altas que o governo usou para defender sua posição internacional. Na verdade, em 1998 a inadimplência do consumidor atingiu níveis recordes (2002, p.236).

É certo que as classes mais baixas da sociedade brasileira passaram a consumir mais do que o estritamente necessário e que o poder de compra dessas classes

foi contemplado pelos mecanismos de financiamento especialmente multiplicados durante a era do Real. Nesse sentido,

as multinacionais tinham interesse em ampliar os mercados influenciando os grupos de menor renda a consumir seus produtos (vários tipos de bens de consumo duráveis) por meio da propaganda e esquemas de crédito (por exemplo, os consórcios de automóveis, que atraem consumidores de grupos de renda mais baixos, muitas vezes à custa de necessidades mais básicas), “distorcendo”, dessa forma, seus padrões de consumo (ibidem, p.268).

Apesar da drástica mudança nos padrões de consumo, talvez ainda mais questionável seja entrar em consenso sobre as diferenças entre o necessário e o supérfluo. Por parte da ciência econômica ortodoxa, esta

não procura distinguir de maneira objetiva entre o necessário e o supérfluo (e não se preocupa com isso), ocupando-se das preferências reveladas individualmente no mercado, adotando uma concepção específica de sociedade como a soma de homens racionais (TAYRA; RIBEIRO, in ANTAS JR, 2007, p.253).

É dizer que a suposta racionalidade dos consumidores existe apenas em função de se manter boas taxas de crescimento econômico, principalmente mediante o estímulo da propaganda que leva os indivíduos a aceitarem como necessária uma gama de produtos culturalmente determinados por aportar valor utilidade suficiente e racional para que um empréstimo baste para justificar sua aquisição.

4. A INSUSTENTÁVEL LEVEZA DO TER

Comprando o que parece ser, procurando o que parece ser o melhor pra você. Proteja-se do que você, proteja-se do que você vai querer.
(Nação Zumbi).

Haja vista o racionamento de crédito resultante da inadimplência crescente dos consumidores, em sua maioria pertencentes à população de baixa renda, as mais diversas instituições financeiras, dentro de suas estratégias de continuar explorando um mercado altamente rentável, decidiram criar outros mecanismos, mais seguros, para oferecerem alternativas a pessoas físicas.

Conscientes da crescente demanda por crédito e da propensão ao endividamento, as instituições financeiras perceberam que a falta de acesso ao chamado crédito formal limitava a sequência lógica e ideológica da abertura comercial: estimular o consumo como principal motor de desenvolvimento econômico e criador dos mecanismos de percepção de bem-estar com satisfação de necessidades materiais, conforme sugerido pela ambivalência da escassez (DUMOUCHEL, 1979).

Face à cultura do consumo impregnada no Brasil desde o início da década de 1990, cada vez mais famílias de baixa renda buscavam aumentar seus padrões de consumo para satisfazer suas necessidades.

Os novos mecanismos de crédito alinharam-se perfeitamente ao que a Comissão Econômica Para a América Latina (CEPAL) denominou “comportamento cultural” do consumo. A crítica feita por Silvana Parente revela a inocência dessa população por não saber diferenciar, ou não querer perder tempo para diferenciar, as nuances do dinheiro facilmente obtido, fruto da racionalidade limitada. Em suas palavras,

a recente inclusão de camadas de baixa renda no mercado, até então totalmente excluídas da possibilidade de adquirir bens e produtos de consumo, encorajou uma cultura de consumo muito forte no Brasil. O Plano Real, ao reduzir dramaticamente a inflação e estabilizar os preços permitiu que populações de baixa renda tivessem acesso a esses bens e produtos, através das compras a crédito. Com preços mais estáveis e juros relativamente mais baixos, é possível prever qual será o valor das prestações necessárias para o pagamento das compras. Além disso, a força da publicidade na televisão é amplamente utilizada para a valorização do consumo como sinal de sucesso na vida, como meio de alcançar a “felicidade” (2003, p.26).

No que tange à manutenção dos serviços bancários relacionados à oferta de crédito e frente ao novo modelo de consumo no Brasil que estimula a busca por tais serviços, configura-se a multiplicação dos mecanismos de crédito. Segundo estudo realizado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), é possível citar alternativas tais como crédito ao consumidor, cartões de crédito, cartões de lojas varejistas, crédito junto a fornecedores, dentre outros¹⁵ não diretamente relacionados ao sistema financeiro formal (NICTER, 2002, p.07).

Além dessas, o estudo confirma também as novas estratégias encontradas pelo sistema financeiro para estimular o crescimento do mercado de crédito brasileiro, quais sejam: foco na classe de baixa renda; desenvolver produtos customizados às necessidades dos clientes; promover os produtos através de estratégias de marketing; explorar canais alternativos de distribuição; construir uma estratégia sustentável de longo prazo (ibidem, p.11).

O comportamento cultural adquirido pela população de baixa renda é convergente tanto para pessoas físicas quanto para pessoas jurídicas, as quais concordam em suas preferências pelas alternativas de crédito porque, em as utilizando, podem “comprar tempo, não dinheiro”, além de aproveitar “parcelas menores com prazo maior” (ibidem, p.33).

As informações para comprovar esse cenário foram divididas em três seções: a primeira dedicada a investigar a evolução do mercado de crédito brasileiro (4.1); a segunda, focada em examinar os graus de endividamento e inadimplência associados aos padrões de consumo da classe de baixa renda (4.2); e a terceira, como decorrência das duas primeiras, concebida para sugerir o peso resultante, ou as externalidades negativas do consumismo no Brasil (4.3).

4.1 O início da insustentável leveza do ter

É inegável que o Brasil viva uma situação confortável em relação à estabilidade, haja vista as sucessivas altas do PIB, o nível de inflação dentro das expectativas e as constantes reduções da taxa básica de juros. Esse cenário estimulou a demanda e a oferta de crédito a partir do Plano Real.

¹⁵ Outras alternativas, de acordo com o estudo do BNDES, seriam o crédito junto a agiotas e a fontes de relações pessoais.

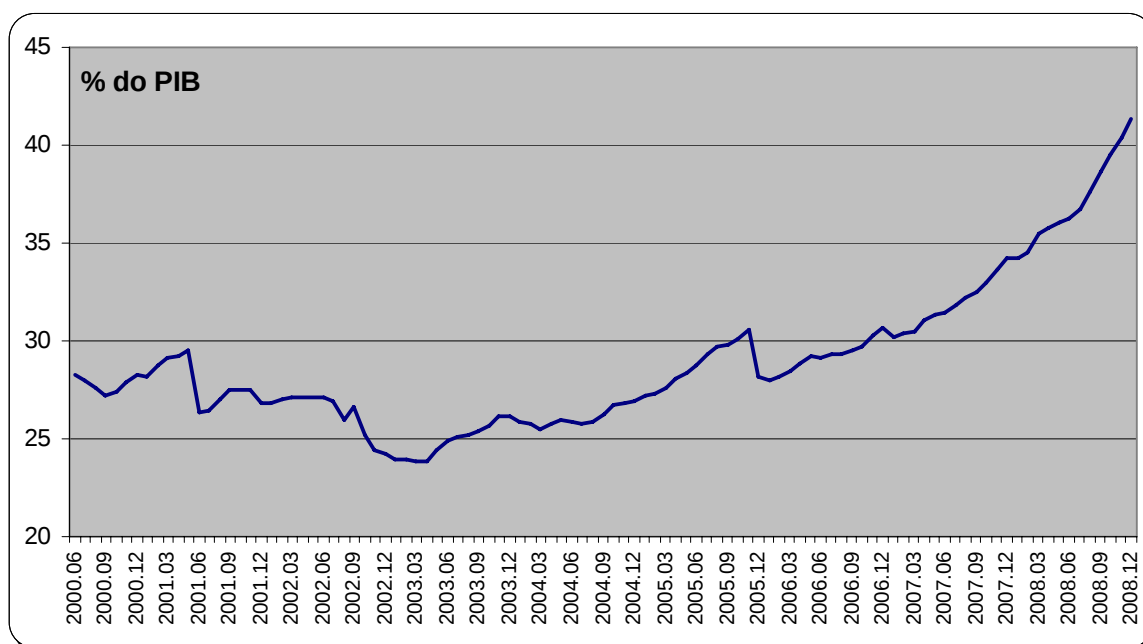


Gráfico 4: Operações de crédito do Sistema Financeiro como % do PIB no Brasil

Fonte: IPEADATA (elaboração própria do autor)

O mercado de crédito ao final de 2008 representou 41,3% do PIB brasileiro. Ainda que se questione essa proporção como muito aquém daquela observada em outros países, não seria racional desejar que o Brasil tivesse movimentação de crédito correspondendo a cifras astronômicas como acontece nos Estados Unidos (80%), Austrália (100%), Japão (120%), China (140%) ou Suíça (160%) sem que houvesse uma contrapartida no aumento do salário real, exatamente para que o comprometimento da renda não seja ainda maior.

O Brasil movimentou em 2007 R\$ 932,3 bilhões, sendo R\$ 658,9 bilhões (70,7%) destinados a pessoas físicas e jurídicas, dos quais o crédito a pessoas físicas representou 33,1% do total. Do total disponível para pessoas físicas, o crédito pessoal, incluindo as operações consignadas e excluindo as cooperativas, aumentou 26,5% em relação ao ano de 2006. O cenário imediatamente posterior à chegada do presidente Lula ao poder registrou aumentos no crédito para pessoas físicas na ordem de 24,20%, 42,40% e 46,11%, respectivamente os três primeiros anos de seu mandato (FEBRABAN, 2008).

De fato, o último quinquênio ficou marcado por um cenário de alto crescimento do crédito no Brasil, especialmente a partir da regulamentação da modalidade consignada em 2003 e de sua efetiva oferta ao mercado em meados de 2004.

Supõe-se que o aumento desproporcional em relação aos anos anteriores seja decorrência de um duplo caráter estimulante desse tipo de crédito. Por parte das instituições financeiras, essa modalidade apresenta maior segurança contra a inadimplência, pois a devolução do saldo é feita diretamente através do débito em folha de pagamento. De outra parte, os tomadores de crédito consignado têm à disposição um mecanismo que oferece os menores juros do mercado.

Além disso, aposentados e pensionistas também puderam obter acesso a este mecanismo através do INSS. Segundo os últimos dados disponíveis, os beneficiários do INSS que recebem até dois salários mínimos responderam por 71,82% do consignado com empréstimo médio ponderado de R\$ 1.302,27. Do total de contratos, pessoas que recebem apenas 01 salário mínimo representaram 57,57%, solicitando empréstimo médio de R\$ 1.212,63. No que tange ao pagamento, 51,64% dos contratos foram parcelados entre 31 e 36 meses (DATAPREV, 2008).

Tabela 3: Consignados por faixa de valor do benefício em quantidade de salários mínimos

Fonte: DATAPREV – INSS (elaboração do autor)

Faixa de renda benefício	Frequência	Participação por faixa de benefício	Valor do empréstimo	Valor médio do empréstimo
Fx1 Até 1SM	5.358.300	57,57%	R\$ 6.497.625.515,75	R\$ 1.212,63
Fx2 >1 até 2SM	1.326.155	14,25%	R\$ 2.207.323.611,25	R\$ 1.664,45
Fx3 >2 até 3SM	945.887	10,16%	R\$ 2.152.210.856,71	R\$ 2.275,34
Fx4 >3 até 4SM	809.196	8,69%	R\$ 2.357.554.555,77	R\$ 2.913,45
Fx5 >4 até 5SM	510.636	5,49%	R\$ 1.759.054.609,81	R\$ 3.444,83
Fx6 > 5SM	356.723	3,83%	R\$ 1.433.484.297,63	R\$ 4.018,48
Total	9.306.897	100,00 %	R\$ 16.407.253.446,92	R\$ 1.762,91

A demanda por crédito depende diretamente da confiança do consumidor e de sua renda disponível. Ambas as variáveis se referem ao desempenho do mercado de trabalho brasileiro em termos de que mais confiança resulta em maior esperança para com o futuro da economia. Por outro lado, uma renda maior implica em aumento da carteira de consumidores bancários e conseqüentemente elevação da demanda por crédito, o que aumenta a propensão a consumir e a propensão a se endividar.

No entanto, o *Indicador Serasa Experian da Demanda do Consumidor por Crédito* revelou uma queda acentuada dessa demanda. Em termos gerais, o primeiro quadrimestre de 2009 registrou queda de 6,3% em comparação ao mesmo período de 2008.

A baixa renda (classificada pelo Serasa como aqueles que possuem renda mensal de até R\$ 500,00) reduziu significativamente a demanda por crédito nos dois primeiros meses de 2009, cujo índice caiu de 95,1 (dezembro/2008) para 88,9 (janeiro/2009) e 78,5 (fevereiro/2009). Em função do alto nível de consumo durante as festas de fim de ano, o índice pode sugerir indiretamente que a demanda por crédito esteja relacionada com os desejos consumistas do Natal.

Tabela 4: Indicador Serasa Experian da Demanda do Consumidor por Crédito

Fonte: Serasa

	Renda Pessoal Mensal						
Mês	até R\$ 500	R\$ 500 a R\$ 1.000	R\$ 1.000 a R\$ 2.000	R\$ 2.000 a R\$ 5.000	R\$ 5.000 a R\$ 10.000	Mais de R\$ 10.000	Total
jan-08	96,7	93,3	94,9	93,9	92,5	92,5	94,3
fev-08	86,7	84,2	86,4	87,6	88,2	87,3	85,9
Mar-08	92,2	91,0	93,8	93,6	93,3	94,2	92,7
abr-08	108,9	108,8	109,2	107,8	106,5	106,4	108,8
Mai-08	115,0	113,6	115,3	113,0	111,3	109,8	114,3
jun-08	104,1	104,0	103,9	103,7	103,4	110,9	104,0
jul-08	102,3	103,2	102,4	103,0	103,8	101,1	102,8
Ago-08	100,6	102,5	101,0	102,0	103,4	102,3	101,7
set-08	102,8	104,6	103,2	103,6	104,2	104,9	103,7
out-08	99,7	101,4	100,9	102,1	104,4	103,0	101,2
Nov-08	95,8	96,7	94,5	94,9	94,8	94,4	95,4
dez-08	95,1	96,7	94,4	94,7	94,3	93,2	95,3
jan-09	88,9	91,8	92,1	92,8	92,7	91,4	91,9
fev-09	78,5	81,7	82,8	83,9	84,1	83,8	82,2
Mar-09	82,7	86,6	88,0	87,7	87,5	86,4	87,0
abr-09	92,1	96,4	97,0	97,2	97,1	96,8	96,4
Mai-09	94,1	98,5	99,3	100,0	101,5	107,8	98,8

Outra ótica deve ser observada a partir do *Indicador Serasa Experian de Qualidade do Crédito*, o qual demonstra que o consumidor está reduzindo suas expectativas em relação à qualidade do crédito, conforme exposto na tabela a seguir.

Tabela 5: Indicador Serasa Experian de Qualidade do Crédito

Fonte: Serasa

Período	Renda Pessoal Mensal						Total
	até R\$ 500	R\$ 500 a R\$ 1.000	R\$ 1.000 a R\$ 2.000	R\$ 2.000 a R\$ 5.000	R\$ 5.000 a R\$ 10.000	Mais de R\$ 10.000	
1º trim 07	75,4	79,5	84,0	85,5	92,5	94,3	80,2
2º trim 07	74,7	79,3	83,8	85,2	92,5	94,2	79,7
3º trim 07	74,3	79,1	83,8	84,9	92,4	94,2	79,4
4º trim 07	74,8	79,4	83,8	85,0	92,6	94,1	79,7
1º trim 08	74,5	79,3	83,7	84,8	92,5	94,0	79,5
2º trim 08	73,9	79,1	83,4	84,6	92,5	94,1	79,3
3º trim 08	73,1	78,5	82,9	84,1	92,4	93,8	78,8
4º trim 08	73,2	78,6	82,8	84,2	92,5	93,9	78,8
1º trim 09	73,5	78,6	83,0	84,0	92,1	94,0	79,0

Por se tratar de um indicador criado recentemente, os dados disponíveis estão limitados ao período de 2007 a 2009. Segundo os analistas da Serasa Experian, a qualidade de crédito começou a apresentar uma tendência de queda “em função do rápido aumento do endividamento de parte dos consumidores mais ativos no crédito, verificado a partir de 2007, agravado pelas medidas de aperto monetário (elevação do IOF e da taxa básica de juros) executado em grande parte de 2008”.

Os indivíduos com renda mensal de até R\$500,00 registram o pior índice (73,5) e com recuperação pouco significativa. Este fato revela maior endividamento de risco ou maior propensão a endividar-se.

Nas palavras do presidente da Serasa Experian, Francisco Valim,

mensurar a qualidade do crédito é monitorar como a conjuntura econômica está impactando o perfil de risco das empresas e dos cidadãos. É perceber o comportamento social dos tomadores de crédito diante desse cenário. E mais, é um grande instrumento para se avaliar se a política de crédito dos concedentes está sintonizada, adequada, com risco presente. Finalmente, dá a oportunidade de se discutir as melhorias possíveis em todo o sistema de crédito e do gerenciamento do risco, a exemplo da implantação de um cadastro positivo nos moldes dos mais avançados do mundo.

Em relação ao discurso do presidente da Serasa, é questionável criar um indicador de qualidade do crédito a ponto de que seja suficiente para perceber “o comportamento social dos tomadores de crédito”.

De fato, trata-se de um indicador inédito, mas que, no máximo, providenciará melhorias quantitativas ao sistema, em detrimento dos benefícios qualitativos relacionados à subjetividade do comportamento dos indivíduos.

A conjuntura financeira vivida pelo Brasil nos últimos anos é, de fato, favorável à expansão do mercado de crédito, mas sem contrapartida simétrica para seus tomadores. As instituições financeiras e consultorias econômicas apontam para uma estratégia de explorar o limite do endividamento dos consumidores em função dos aumentos da massa salarial, do número de ocupados com carteira assinada e dos rendimentos (BLUM, 2008).

Ao que parece, endividamento por comprometer renda através da cultura de consumo não é bem-estar e a confissão de explorar o limite do endividamento apenas revela que, de fato, há uma intenção explícita a favor da manutenção da desigualdade.

4.2 Endividamento e inadimplência: consequências da insustentável leveza do ter

4.2.1 Hábitos de consumo da classe de baixa renda

De maneira geral, as Pesquisas de Orçamentos Familiares (IBGE) servem de base para demonstrar a evolução e as mudanças ocorridas na estrutura de rendimentos e despesas das famílias. Apesar de focar os grandes centros urbanos brasileiros, é possível esboçar como o consumo da população foi priorizado por cada classe de renda familiar e, portanto, analisar os hábitos da baixa renda.

Importante explicar que, em função do período de análise das POFs, o qual vai de 1988 a 2003, o Brasil passou por diversas mudanças macroeconômicas e sucessivas tentativas de introduzir planos de estabilização¹⁶.

As tabelas a seguir compararam a distribuição percentual da despesa média mensal familiar por classe de rendimento nas três POFs em questão. As despesas correntes são subdivididas em despesas de consumo, outras despesas correntes, aumento do ativo e diminuição do passivo. Por sua vez, as despesas de consumo compreendem os gastos com alimentação; habitação; vestuário; transporte; higiene e cuidados

¹⁶ Essa ressalva foi feita por Castro e Magalhães (1998) quando de suas evidências sobre a POF 1995-1996 em comparação com a POF 1987-1988. Optou-se por mantê-la durante a análise dos dados nessa dissertação haja vista que o período de abrangência das mudanças nas despesas familiares seja ainda maior, ou seja, vinte anos.

pessoais; assistência à saúde; educação; recreação e cultura; fumo; serviços pessoais; e despesas diversas.

Para o que importa aos propósitos de investigação, limitou-se às interpretações acerca das despesas com habitação e com diminuição do passivo, uma vez que se entende estarem correlacionadas aos padrões de consumo excessivo da população de baixa renda.

a) Despesas com habitação

No que concerne à habitação, percebe-se que os gastos praticamente dobraram, passando de 19,74% para 37,15% na classe que recebia até 2 SMs; de 19,57% para 36,77% nas famílias que receberam de 2 a 3 SMs; e de 19,12% para 25,88% na classe com rendimentos de 3 a 5 SMs.

O item que mais impactou as despesas da baixa renda foi o aluguel, o qual respondeu em 2003 por quase metade dos gastos.

Tabela 6: Distribuição percentual das despesas mensais familiares com habitação

Fonte: IBGE/POF (elaboração própria do autor)

	Até 2 SMs			> 2 a 3 SMs			> 3 a 5 SMs		
	1988	1996	2003	1988	1996	2003	1988	1996	2003
1Despesa total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2Despesas correntes	93,94	95,05	97,15	95,78	92,9	97,09	93,3	91,56	96,16
2.1Despesas de consumo	91,21	93,07	94,60	92,04	89,95	93,35	88,44	87,58	91,62
2.1.2Habitação	19,74	25,64	37,15	19,57	23,72	36,77	19,12	24,18	35,88
2.1.2.1Aluguel	4,25	5,48	17,27	4,37	5,14	17,71	4,14	5,79	17,61
2.1.2.2Serviços e taxas	5,48	9,15	8,93	4,72	8,59	8,90	4,63	8,28	9,10
2.1.2.2.1Energia elétrica	n/d	n/d	3,02	n/d	n/d	3,02	n/d	n/d	3,13
2.1.2.2.2Telefone fixo	n/d	n/d	0,91	n/d	n/d	1,41	n/d	n/d	1,90
2.1.2.2.3Telefone celular	n/d	n/d	0,16	n/d	n/d	0,20	n/d	n/d	0,35
2.1.2.2.4Gás doméstico	n/d	n/d	3,18	n/d	n/d	2,72	n/d	n/d	2,20
2.1.2.2.5Água e esgoto	n/d	n/d	1,46	n/d	n/d	1,41	n/d	n/d	1,27
2.1.2.2.6Outros	n/d	n/d	0,20	n/d	n/d	0,15	n/d	n/d	0,26
2.1.2.3Manutenção do lar	2,16	2,82	4,18	1,88	2,24	3,27	1,55	1,73	2,92
2.1.2.4Artigos de limpeza	1,55	1,14	1,25	1,37	1,13	1,21	1,21	1,08	0,99
2.1.2.5Mobiliários e artigos do lar	2,69	1,95	2,55	3,07	2,26	2,62	3,18	2,73	2,49
2.1.2.6Eletrodomésticos	1,82	4,54	2,62	2,6	3,73	2,69	2,97	3,91	2,38
2.1.2.7Consertos de artigos do lar	1,77	0,56	0,35	1,57	0,62	0,37	1,45	0,65	0,38

Em segundo lugar, os dispêndios com “serviços e taxas”, apesar de terem sofrido pouca alteração entre 1996 e 2003, aumentaram drasticamente em relação ao percentual registrado antes do início da década de 1990. Este item se refere aos serviços

públicos e privados oferecidos à população, tais como energia elétrica, telefones, gás, água e esgoto e outros¹⁷. Salienta-se que apenas a mais recente POF segmentou esses gastos, não necessariamente prejudicando sua leitura. Intuitivamente, seria plausível aceitar que grande parte dos gastos com “serviços e taxas” esteja relacionada à aquisição de eletrodomésticos¹⁸.

Explica-se: na medida em que cresce a aquisição de aparelhos domésticos, naturalmente aumentam os dispêndios com energia, gás, água e telefone fixo. Portanto,

alguns serviços públicos e privados utilizados pela população, considerados como essenciais, dada a localidade do domicílio, podem significativamente não somente aumentar o custo de vida dos consumidores mais pobres, mas também reduzir sua qualidade de vida (ibidem, p.23).

De acordo com pesquisa realizada pelo IPEA sobre a renda e a despesa familiar *per capita* no Brasil segundo a POF 2002-2003, aqueles que receberam até 2,5 SMs e entre 2,5 e 5 SMs despenderam respectivamente 10,96% e 9,70% da renda em aparelhos domésticos, as maiores porcentagens dentre todas as classes analisadas.

Tabela 7: Distribuição das despesas *per capita* (monetária e não-monetária) com habitação por classes de renda e no Brasil em 2002 e 2003

Fonte: Almeida e Freitas (2006, p.22)

Itens	(0 – 2,5) SM	(2,5 – 5) SM	(5 – 10) SM	(10 – 25) SM	(25 – mais) SM	Brasil
Água e esgoto	5,96	5,25	4,12	2,96	1,36	3,25
Energia	12,71	12,54	11,14	9,29	5,48	9,22
Gás	12,58	9,32	5,74	3,18	1,46	4,69
Telefone fixo	5,07	8,54	10,81	10,54	6,82	8,84
Outras despesas ¹	3,75	1,48	0,80	1,60	2,23	1,74
Outros serviços de habitação ou públicos ²	3,45	9,93	11,85	13,63	30,02	16,98
Manutenção do lar (pequenos consertos)	10,42	8,97	8,15	6,25	6,37	7,35
Construção (mão-de-obra e material)	6,12	7,50	9,90	9,57	6,48	8,19
Manutenção e consertos (eletrodomésticos + móveis)	1,46	1,53	1,33	1,38	1,00	1,28
Aluguel de eletrodomésticos ou móveis	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Aluguel, condomínio e impostos da propriedade	17,74	15,64	16,40	20,20	18,63	18,11
Aquisição de aparelhos – uso doméstico	10,96	9,70	9,07	7,87	4,76	7,66
Aquisição de outros aparelhos ³	0,74	0,90	1,13	1,05	0,89	0,98
Aquisição de móveis	6,91	6,66	5,60	4,82	3,57	5,01
Aquisição itens para o lar (decoração)	0,42	0,44	0,47	0,54	0,65	0,54
Serviços domésticos terceirizados	1,71	1,61	3,48	7,12	10,27	6,16
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

¹⁷ Segundo nota técnica do IBGE, “estão agregadas as despesas com acesso à Internet, tv por assinatura, condomínio, adicionais de condomínio, outras despesas com locação de imóvel (contrato, depósito de locação, etc.), seguros sobre o imóvel (incêndio, roubo, etc.) e taxas de serviços em geral”.

¹⁸ Segundo nota técnica do IBGE, “aquisições de eletrodomésticos e equipamentos do lar, tais como: refrigerador, freezer, máquina de lavar roupas, máquina de lavar louça, fogão, aspirador de pó, grill, aparelho de fax, forno de microondas, microcomputador, televisão, conjunto de som, aparelho de DVD, aparelho de CD-ROM e equipamentos elétricos e eletrônicos diversos”.

O que chamou a atenção dos pesquisadores foi o fato de esses gastos se aproximarem daqueles com energia (12,71% e 12,54%) e gás (12,58% e 9,32%) (ALMEIDA; FREITAS, 2006). Acrescenta-se a essa interpretação as despesas com água e esgoto (5,96% e 5,25%), haja vista que também sejam necessárias para a utilização de aparelhos domésticos, tais como máquinas de lavar roupa e pratos.

Isso significou gastos *per capita* na ordem de 36,32% (até 2,5 SMs) e de 35,65% (entre 2,5 e 5 SMs) apenas com os serviços públicos e privados em habitação. Percebe-se ainda que os gastos das famílias na classe de menor renda com o item “outras despesas” (vide nota de rodapé 13) foi significativamente superior (3,75%) às das outras classes (ibidem, 2006).

Intui-se, nesse sentido, que a população de baixa renda não consegue visualizar de maneira eficiente e racional as conseqüências de seus hábitos de consumo, correndo o risco de elevar demasiadamente as contas mensais fixas e essenciais para suas famílias.

b) Despesas com diminuição do passivo¹⁹

Outra mudança significativa na estrutura de consumo das famílias diz respeito ao desembolso relativo à diminuição do passivo, o qual é subdividido em “empréstimo e carnê” e “prestação de imóvel”.

Observaram-se dois comportamentos distintos a serem interpretados: o primeiro se refere ao período entre 1988 e 1996, pois mostra o impacto da abertura comercial sobre a estrutura de consumo; o segundo, em relação aos resultados de 2003, posto que ratifique a exacerbação dos hábitos de consumo das famílias.

Tabela 8: Distribuição percentual das despesas mensais familiares com diminuição do passivo

Fonte: IBGE/POF (elaboração própria do autor)

	Até 2 SMs			> 2 a 3 SMs			> 3 a 5 SMs		
	1988	1996	2003	1988	1996	2003	1988	1996	2003
1Despesa total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2Despesas correntes	93,94	95,05	97,15	95,78	92,9	97,09	93,3	91,56	96,16
2.4Diminuição do passivo	0,24	0,48	0,62	0,53	0,95	0,72	0,59	0,84	1,05
2.4.1Empréstimo e carnê	0,07	0,07	0,39	0,15	0,13	0,35	0,23	0,09	0,43
2.4.2Prestação de imóvel	0,17	0,41	0,23	0,38	0,82	0,37	0,36	0,75	0,62

¹⁹ Segundo nota técnica do IBGE, “na diminuição do passivo, estão incluídas as despesas com pagamentos de débitos com empréstimos pessoais e carnê de mercadorias. Estão agregadas também as dívidas judiciais e prestação de imóvel”.

No que tange ao primeiro comportamento, a diminuição do passivo dobrou nas classes com rendimento de até 2 SMs devido às despesas com “prestação de imóvel”, as quais passaram de modestos 0,17% (1988) para 0,41% (1996), ao passo que os dispêndios com “empréstimo e carnê” permaneceram inalterados. Situação semelhante foi verificada para as classes com rendimento entre 2 e 3 SMs.

Entretanto, o segundo comportamento contribui sobremaneira para cumprir com os objetivos desta pesquisa. É dizer que as mudanças no padrão de consumo das famílias em relação à diminuição do passivo servem, no mínimo, de alerta.

As despesas com empréstimo pessoais e carnê de mercadorias, as quais passaram praticamente 10 anos inalteradas no estrato mais baixo da população, diminuíram de forma irrisória para o segundo estrato e significativa para o terceiro, aumentaram drasticamente na mensuração feita em 2003.

Para as famílias com rendimento de até 2 SMs, essas despesas saltaram de 0,07% para 0,39%, o que corresponde a um aumento de 388%. No estrato de 2 a 3 SMs, o aumento foi de 169%, ao passo que na terceira classe de rendimento a elevação equivaleu a 378%.

Esses itens podem ser entendidos como conseqüências do rápido processo de urbanização e modernização pós-abertura comercial. Em função da mudança estrutural nos hábitos de consumo da população de baixa renda, especial atenção deve ser dada ao desequilíbrio orçamentário desses indivíduos.

4.2.2 Endividamento e inadimplência

Avaliar uma propensão ao endividamento e à inadimplência torna-se cada vez mais evidente por parte das instituições financeiras e dos agentes econômicos de modo a justificar a expansão do mercado de crédito e sua correlação com o crescimento e o desenvolvimento do país.

O cenário brasileiro do endividamento e da inadimplência possui dois comportamentos distintos. Um relativo aos consumidores desorganizados que acumularam dívidas por causa dos maiores prazos para quitação dos empréstimos; e outro, em referência aos consumidores que associaram maior prazo à queda da taxa de juros. Este último comportamento é apontado como um dos responsáveis pelo aumento da demanda por crédito consignado (SERASA, 2008).

A Serasa divulga mensalmente dados relativos ao seu indicador de inadimplência sobre pessoa física, uma espécie de termômetro para que o mercado possa sentir as ações dos consumidores frente ao crédito disponibilizado. O estudo referente ao fechamento do índice para o ano de 2008 revelou que a inadimplência aumentou 8% em relação ao ano de 2007. Ademais, a evolução recente confirma um cenário de estabilidade em patamares elevados, haja vista os aumentos de 10,30% em 2006 e de 13,50% em 2005.

Alguns detalhes mostram um panorama pessimista. Em 2008, a representatividade da inadimplência dos consumidores foi liderada pelas dívidas bancárias, com participação de 43,2% no indicador. Em 2007, o índice havia registrado 40,1%. Em seguida, as dívidas com cartões de crédito e financeiras responderam por 33,7% da inadimplência, ao passo que em 2007 essas dívidas representaram 30,2%. Na terceira colocação do ranking, com 21%, estão os cheques devolvidos, cuja representatividade caiu em relação a 2007 (27,2%).

O valor médio das dívidas com cartões de crédito e financeiras foi de R\$ 395,24, uma elevação de 8,6% no comparativo com 2007. As dívidas com instituições bancárias, por sua vez, tiveram em 2008 o valor médio de R\$ 1.336,04, crescimento de 3,8% em relação ao ano anterior. Por fim, os cheques devolvidos tiveram um valor médio de R\$ 713,98 em 2008, o que significou um aumento de 16,8%, na relação com 2007.

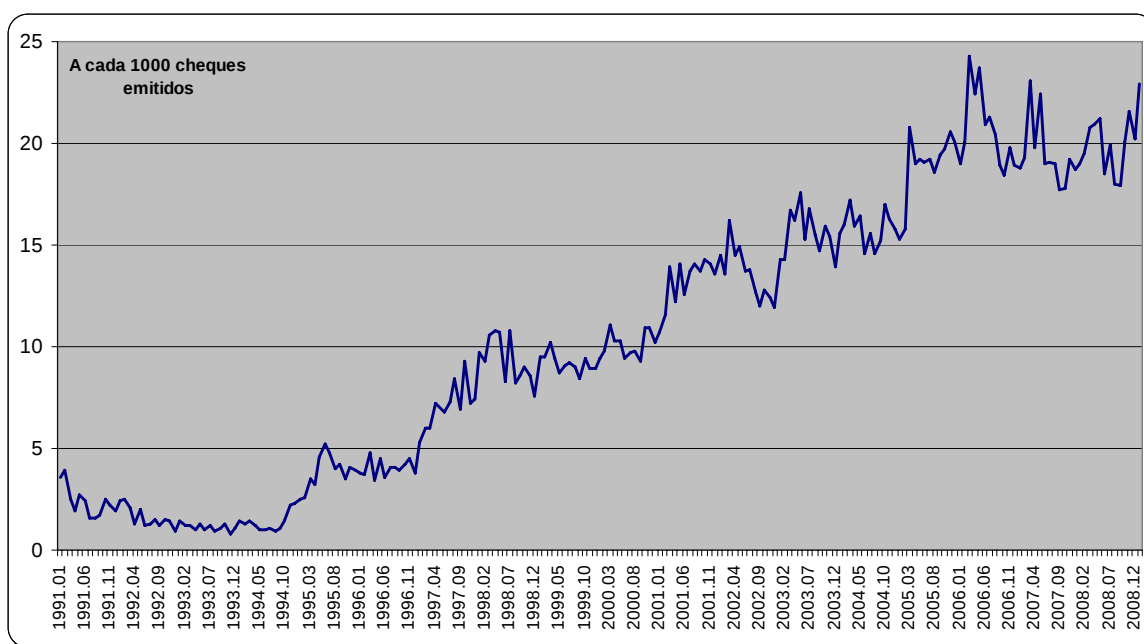


Gráfico 5: Quantidade de cheques devolvidos
Fonte: Serasa/IPEADATA (elaboração própria do autor)

No que tange aos cheques sem fundo, apesar de não haver dados disponíveis e segmentados por faixa de renda, cabe analisar a evolução histórica (1991-2008) da quantidade de cheques devolvidos a cada mil emitidos, conforme mostra o gráfico anterior.

É possível perceber que havia uma tendência de queda constante nos anos anteriores à introdução do Real (R\$). No entanto, a estabilidade econômica parece ter sido traduzida ao consumidor como o momento ideal para o consumo. É dizer que o nível de cheques sem fundo aumentou de 1,6 por mil para expressivos 20,1 por mil nos últimos três anos.

A partir da análise feita pelos técnicos da Serasa Experian em relação ao cenário da inadimplência do consumidor em 2008, testemunha-se que:

- i. A alta da inadimplência das pessoas físicas refletiu a diminuição da renda disponível dos consumidores, que foi afetada pela inflação nos itens básicos, pelo crescente endividamento por parte da população em prazos mais longos, pela elevação dos juros, desde abril, e pela piora das condições de crédito no último trimestre do ano;
- ii. O aumento da SELIC, entre abril e setembro, e a elevação dos juros devido à incerteza dos mercados no último trimestre de 2008 frente à crise financeira global, penalizaram, sobretudo, os consumidores assíduos na utilização do cheque especial e do rotativo do cartão de crédito;
- iii. Além disso, a menor oferta de crédito no 4º trimestre de 2008, com a concessão mais conservadora, em prazos mais curtos, atingiu os consumidores dependentes de crédito para rolar suas dívidas, ou seja, aqueles que pagam dívidas com novas dívidas;
- iv. Diferentemente dos anos anteriores, em que na relação mensal, dezembro sobre novembro, a inadimplência caía por conta da utilização do 13º salário, utilizado para pagar dívidas, em 2008 há um crescimento de 2,5%. Isso é consequência de dois fatores: para alguns consumidores, as compras de Natal foram priorizadas em relação ao pagamento de compromissos já assumidos, e para outros, o 13º salário não foi suficiente para pagar suas dívidas.

O relatório da Serasa Experian revelou claramente duas justificativas que apontam para o descontrole da população no que concerne a seus padrões de consumo: indivíduos dependentes de crédito para rolar suas dívidas; e a priorização das compras de Natal em detrimento aos compromissos com outras dívidas.

É sabido que os maiores picos de lucro no comércio acontecem nos meses de dezembro por causa das festividades natalinas, da percepção do 13º salário e da propaganda intensiva ao consumo.

Esse fenômeno é confirmado em função das consultas feitas ao USECHEQUE e ao SPC. O gráfico a seguir revela que os picos regulares correspondem exatamente aos meses de dezembro, típicos por elevados níveis de consumo durante as festas natalinas.

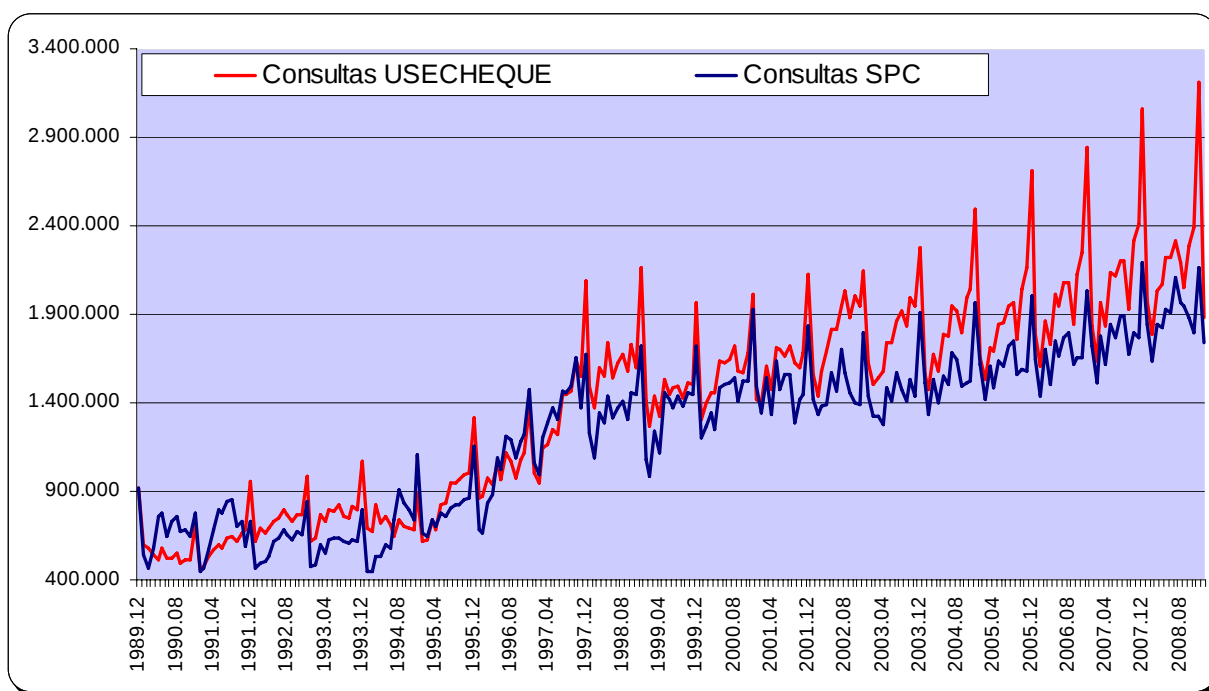


Gráfico 6: Consultas ao USECHEQUE e ao SPC de 1990 a 2008

Fonte: IPEADATA (elaboração própria do autor)

A variação nas consultas feitas nos meses de janeiro em relação aos meses de dezembro, desde 1990, revela intuitivamente a tendência de o próprio mercado saber que a população consome mais no último mês do ano por causa da cultura estabelecida de que o Natal é uma data típica para as compras, quer sejam individuais quer sejam para presentear amigos e parentes.

Tabela 9: Consultas ao Usecheque e SPC nos meses de dezembro e janeiro (1990-2009) com variação percentual em relação ao mês anterior
 Fonte: IPEADATA (elaboração própria do autor)

	USECHEQUE		SPC			USECHEQUE		SPC	
	Quantidade de consultas	Variação % - mês anterior	Quantidade de consultas	Variação % - mês anterior		Quantidade de consultas	Variação % - mês anterior	Quantidade de consultas	Variação % - mês anterior
dez/90	713.966	39,48%	779.353	20,43%	dez/00	2.017.352	20,08%	1.924.383	26,53%
jan/91	458.573	-35,77%	445.639	-42,82%	jan/01	1.417.592	-29,73%	1.497.927	-22,16%
dez/91	954.773	40,39%	732.977	24,27%	dez/01	2.126.224	26,68%	1.829.871	26,21%
jan/92	621.079	-34,95%	463.225	-36,80%	jan/02	1.557.001	-26,77%	1.420.905	-22,35%
dez/92	986.898	28,03%	840.752	27,83%	dez/02	2.148.707	10,10%	1.797.574	29,63%
jan/93	620.860	-37,09%	475.662	-43,42%	jan/03	1.630.761	-24,11%	1.438.462	-19,98%
dez/93	1.068.779	34,67%	798.527	29,55%	dez/03	2.279.553	17,14%	1.905.163	32,13%
jan/94	693.379	-35,12%	442.512	-44,58%	jan/04	1.557.236	-31,69%	1.511.099	-20,68%
dez/94	889.932	29,84%	1.108.641	49,12%	dez/04	2.494.445	22,19%	1.962.046	29,03%
jan/95	617.612	-30,60%	663.599	-40,14%	jan/05	1.652.998	-33,73%	1.614.341	-17,72%
dez/95	1.319.181	31,22%	1.157.559	34,51%	dez/05	2.709.228	25,13%	2.002.289	26,71%
jan/96	865.347	-34,40%	687.291	-40,63%	jan/06	1.784.844	-34,12%	1.641.555	-18,02%
dez/96	1.369.878	22,74%	1.478.007	20,93%	dez/06	2.839.795	26,29%	2.031.564	23,11%
jan/97	1.005.710	-26,58%	1.061.804	-28,16%	jan/07	1.831.802	-35,50%	1.721.811	-15,25%
dez/97	2.085.486	34,36%	1.673.981	22,25%	dez/07	3.058.498	27,00%	2.192.755	23,81%
jan/98	1.493.526	-28,38%	1.227.254	-26,69%	jan/08	1.977.466	-35,35%	1.846.133	-15,81%
dez/98	2.160.602	35,12%	1.716.203	18,94%	dez/08	3.214.512	34,53%	2.164.237	20,48%
jan/99	1.412.010	-34,65%	1.080.834	-37,02%	jan/09	1.878.271	-41,57%	1.736.239	-19,78%
dez/99	1.961.455	30,45%	1.724.594	19,50%					
jan/00	1.303.162	-33,56%	1.198.602	-30,50%					

Tomando por base os dados referentes a 2008, percebe-se que houve consultas 34,53% (USECHEQUE) e 20,48% (SPC) maiores do que em novembro do mesmo ano, ao passo que em janeiro de 2009, as consultas despencaram -41,57% (USECHEQUE) e -19,78% (SPC) em relação a dezembro de 2008. Este padrão é identificado desde 1990.

Apesar da dificuldade em conceituar o consumo supérfluo, é minimamente aceitável que as compras de fim de ano não são destinadas à satisfação das necessidades básicas.

Em uma das últimas pesquisas realizadas pelo Instituto Akatu, o índice de consumidores endividados no Brasil alcançou 65%, dos quais 22% confessaram não ter condições de quitar as dívidas (AKATU, 2006). Por seu turno, em agosto de 2005, a Associação Brasileira de Bancos constatou que 69% dos entrevistados solicitaram crédito consignado para saldar dívidas anteriores. Ainda mais alarmante é o fato de que 51% deles afirmaram que nunca haviam solicitado qualquer tipo de empréstimo bancário antes (RACY, 2005).

Recentemente, o Programa de Administração de Varejo (Provar), da Fundação Instituto de Administração (FIA) divulgou os resultados de uma pesquisa para avaliar os componentes que impactam a demanda do varejo. Dentre as variáveis analisadas estão renda média, taxa de juros, crédito e endividamento. As conclusões do estudo apontaram para alguns fatos importantes, a saber:

1. O aumento de 1% no endividamento do consumidor resulta em 0,56% de queda nas vendas do comércio;
2. O aumento de 1% nos prazos do crediário resulta em 0,31% de queda no endividamento.

No entanto, é ainda mais importante destacar que os resultados dessa pesquisa confirmam a cultura consumista cada vez mais presente no Brasil: a cada aumento de 1% na renda, aumenta em 1,7% o endividamento do consumidor, mantendo-se prazos de pagamento e taxas de juros inalterados; ao mesmo tempo, a cada aumento de 1% nos juros, o endividamento cresce em 0,84%.

O gráfico a seguir sugere um cenário, no mínimo, adverso em relação aos resultados compilados pela pesquisa realizada pela FIA. Os dados abaixo mostram a comparação entre a taxa anual de juros para as operações de crédito com recursos livres e o nível de inadimplência com saldo em atraso superior a 90 dias, ambos referentes à pessoa física.

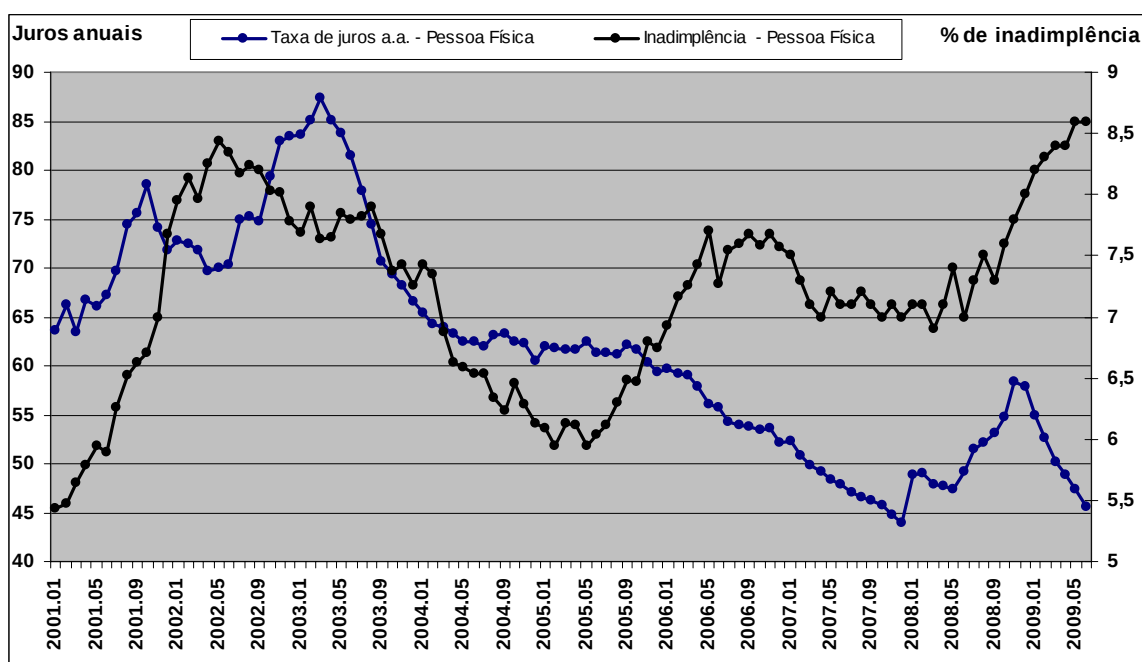


Gráfico 7: Pessoa Física: Relação entre taxa anual de juros e nível de inadimplência
 Fonte: IPEADATA (elaboração própria do autor)

O comportamento anômalo contradiz as expectativas do mercado de crédito, pois, no início de 2003, a taxa de juros alcançou seu nível mais alto (87,3% a.a) para o período analisado e despencou para 45% ao longo de cinco anos. No início de 2008, provavelmente em função da crise econômica internacional, a taxa de juros voltou a crescer, registrando 58,3% em novembro do ano passado, mas voltando ao patamar anterior em maio de 2009.

Por sua vez, seria esperado que o nível de inadimplência também fosse reduzido, o que, de fato, aconteceu ao sair de 8,5% em meados de 2002 para pouco menos de 6% no primeiro semestre de 2005. Entretanto, o segundo semestre de 2005 testemunhou a significativa alta da inadimplência para 7,7% em menos de um ano. Além disso, apesar da taxa de juros continuar a cair, a inadimplência oscilou entre 7% e 8% até o início de 2008.

A tendência de aumento na inadimplência seria natural, haja vista que a crise econômica foi provavelmente um dos principais motivos para a alta dos juros. Não obstante, e daí o comportamento anômalo, desde novembro de 2008 até junho de 2009, os juros reiniciaram uma trajetória de queda acentuada, passando de 58,3% para 45,6%. Contradizendo qualquer expectativa, um dos níveis mais baixos da taxa de juros nas últimas décadas foi surpreendido pelo recorde da inadimplência de pessoas físicas, o qual atingiu 8,6% em maio e junho de 2009.

Vale enfatizar que essa lógica já havia sido alertada pelo Banco Central, na figura do chefe de seu Departamento Econômico, Altamir Lopes, ao afirmar que “as famílias estão próximas de seu limite de endividamento” (SOBRAL, 2006).

4.2.3 Comprometimento da renda

Ainda que atenção seja dada ao pronunciamento do Banco Central, uma análise histórica comparativa entre rendimento e despesa média familiar mostra claramente que as famílias brasileiras, em especial aquelas que percebem os menores salários, sempre tiveram uma propensão a consumir e a endividar-se muito elevada.

Em relação à coluna que representa o percentual da renda comprometida com despesas, os resultados negativos significam que o rendimento foi suficiente para pagar as despesas; logo, os positivos significam a porcentagem que as famílias gastaram a mais do que receberam. O cálculo foi feito simplesmente pela divisão entre “despesa média familiar” e “rendimento médio familiar”.

A partir da POF relativa ao biênio 1987-1988²⁰ revelou-se o grau de comprometimento da renda familiar por faixa de rendimento, além da quantidade de famílias nessa situação.

Tabela 10: Comprometimento da renda familiar com despesas 1987-1988

Fonte: POF - IBGE (Elaboração do autor)

COMPROMETIMENTO DA RENDA FAMILIAR COM DESPESAS					
Faixa de rendimento (Salário-mínimo)	Rendimento médio familiar	Despesa média familiar	% de despesas acima do rendimento	Quantidade de famílias	% de famílias
Total	34.331,00	35.387,00	3,08%	11.014.088	100,00%
Até 2 SMs	3.238,00	5.437,00	67,91%	955.865	8,68%
> 2 a 3 SMs	6.454,00	8.831,00	36,83%	813.036	7,38%
> 3 a 5 SMs	10.331,00	12.491,00	20,91%	1.804.161	16,38%
> 5 a 6 SMs	14.149,00	15.904,00	12,40%	776.777	7,05%
> 6 a 8 SMs	17.942,00	20.101,00	12,03%	1.225.607	11,13%
> 8 a 10 SMs	22.655,00	23.654,00	4,41%	907.609	8,24%
> 10 a 15 SMs	30.938,00	30.887,00	-0,16%	1.546.770	14,04%
> 15 a 20 SMs	43.022,00	45.161,00	4,97%	902.051	8,19%
> 20 a 30 SMs	58.755,00	64.046,00	9,01%	890.459	8,08%
> 30 SMs	133.097,00	126.569,00	-4,90%	1.191.753	10,82%

1. As famílias que compõem as quatro primeiras faixas de rendimento correspondem a 39,49% do total das famílias brasileiras;
2. A classe mais baixa possui uma despesa média mensal 67,91% maior do que os rendimentos recebidos;
3. Ao ponderar os percentuais de comprometimento de renda em função da quantidade de famílias nas faixas de rendimento mais inferiores, percebe-se que 4.349.839 famílias gastam 32,69% a mais do que ganham.

Resultados similares são identificados na Pesquisa de Orçamento Familiar referente ao biênios 1995-1996, logo após a introdução do Plano Real.

²⁰ Os dados sobre rendimento médio e despesa média familiar na POF 1987-1988 estão em Cruzados, moeda em vigor na época de apresentação dos resultados.

Tabela 11: Comprometimento da renda familiar com despesas 1995-1996

Fonte: POF - IBGE (Elaboração do autor)

COMPROMETIMENTO DA RENDA FAMILIAR COM DESPESAS					
Faixa de rendimento (Salário-mínimo)	Rendimento médio familiar	Despesa média familiar	% de despesas acima do rendimento	Quantidade de famílias	% de famílias
Total	R\$ 1.499,54	R\$ 1.395,21	-6,96%	12.544.069	100,00%
Até 2 SMs	R\$ 147,03	R\$ 245,45	66,94%	1.304.756	10,40%
> 2 a 3 SMs	R\$ 278,62	R\$ 365,35	31,13%	1.049.593	8,37%
> 3 a 5 SMs	R\$ 440,39	R\$ 494,79	12,35%	1.911.708	15,24%
> 5 a 6 SMs	R\$ 608,06	R\$ 632,89	4,08%	891.959	7,11%
> 6 a 8 SMs	R\$ 769,96	R\$ 792,85	2,97%	1.386.995	11,06%
> 8 a 10 SMs	R\$ 984,21	R\$ 950,88	-3,39%	972.249	7,75%
> 10 a 15 SMs	R\$ 1.337,71	R\$ 1.276,44	-4,58%	1.661.569	13,25%
> 15 a 20 SMs	R\$ 1.890,37	R\$ 1.749,44	-7,46%	964.128	7,69%
> 20 a 30 SMs	R\$ 2.562,58	R\$ 2.394,94	-6,54%	945.184	7,53%
> 30 SMs	R\$ 5.803,59	R\$ 4.939,86	-14,88%	1.455.928	11,61%

1. As famílias que compõem as quatro primeiras faixas de rendimento correspondem a 41,12% do total das famílias brasileiras;
2. A classe mais baixa possui uma despesa média mensal 66,94% maior do que os rendimentos recebidos;
3. Ao ponderar os percentuais de comprometimento de renda em função da quantidade de famílias nas faixas de rendimento mais inferiores, percebe-se que 5.158.016 famílias gastam 28,55% a mais do que ganham.

As POF de 1987-1988 e de 1995-1996 apresentam resultados similares, apesar de ligeiramente menores. Dita semelhança pode sugerir que a abertura comercial e a estabilidade econômica do Plano Real foram apenas um paliativo para uma tendência natural de qualquer ser humano: consumir sempre mais, mesmo que não haja rendimento suficiente para tal.

O expressivo comprometimento de renda sugeriu uma tendência à continuidade no processo de endividamento das classes com menor poder aquisitivo. Uma realidade dessa natureza implicaria em maior restrição orçamentária e conseqüente priorização dos gastos.

Entretanto, o cenário relativo ao comprometimento de renda da POF 2002-2003 mostrou o contrário: o percentual da renda comprometida com despesas aumentou significativamente. Além disso, essa POF acrescentou a seus questionários um de cunho subjetivo, de modo a tentar entender detalhes mais críticos, tais como o percentual de

famílias com dificuldade de arcar com seus compromissos financeiros ao final do mês. Os resultados seguem na tabela abaixo.

Tabela 12: Comprometimento da renda familiar com despesas 2002-2003

Fonte: POF - IBGE (Elaboração do autor)

COMPROMETIMENTO DA RENDA FAMILIAR COM DESPESAS						
Faixa de rendimento	Rendimento médio familiar	Despesa média familiar	% de despesas acima do rendimento	Quantidade de famílias	% de famílias	% de famílias com dificuldade ou muita dificuldade orçamentária
Total	R\$ 1.789,66	R\$ 1.778,03	-0,65%	51.001.901	100,00%	50,88%
Até 2 SMs	R\$ 260,21	R\$ 454,70	74,74%	7.949.351	15,59%	77,11%
> 2 a 3 SMs	R\$ 491,25	R\$ 658,18	33,98%	6.747.421	13,23%	65,79%
> 3 a 5 SMs	R\$ 770,79	R\$ 920,69	19,45%	10.181.484	19,96%	55,88%
> 5 a 6 SMs	R\$ 1.086,70	R\$ 1.215,33	11,84%	3.528.908	6,92%	48,53%
> 6 a 8 SMs	R\$ 1.366,31	R\$ 1.494,43	9,38%	5.086.643	9,97%	43,45%
> 8 a 10 SMs	R\$ 1.766,63	R\$ 1.914,35	8,36%	3.349.073	6,57%	40,03%
> 10 a 15 SMs	R\$ 2.411,04	R\$ 2.450,03	1,62%	4.571.410	8,96%	32,29%
> 15 a 20 SMs	R\$ 3.413,65	R\$ 3.270,20	-4,20%	2.416.195	4,74%	28,71%
> 20 a 30 SMs	R\$ 4.815,21	R\$ 4.445,42	-7,68%	4.704.154	9,22%	24,22%
> 30 SMs	R\$ 10.897,52	R\$ 8.721,91	-19,96%	2.467.262	4,84%	17,71%

1. As famílias que compõem as quatro primeiras faixas de rendimento correspondem a 55,7% do total das famílias brasileiras;
2. A classe mais baixa possui uma despesa média mensal 74,74% maior do que os rendimentos auferidos;
3. Ao ponderar os percentuais de comprometimento de renda em função da quantidade de famílias nas faixas de rendimento mais inferiores, percebe-se que 28.407.164 famílias gastam 37,43% a mais do que ganham.

As três POFs mostram nitidamente que as quatro faixas de rendimento mais baixo, em termos de representatividade, aumentaram de 39,49% para 55,7% do total de famílias brasileiras.

Por sua vez, o percentual ponderado de despesas para os quatro estratos inferiores, apesar de ter diminuído entre 1988 e 1996, passou de 28,55% para 37,43% a mais do que o recebido, conforme demonstrado no gráfico abaixo.

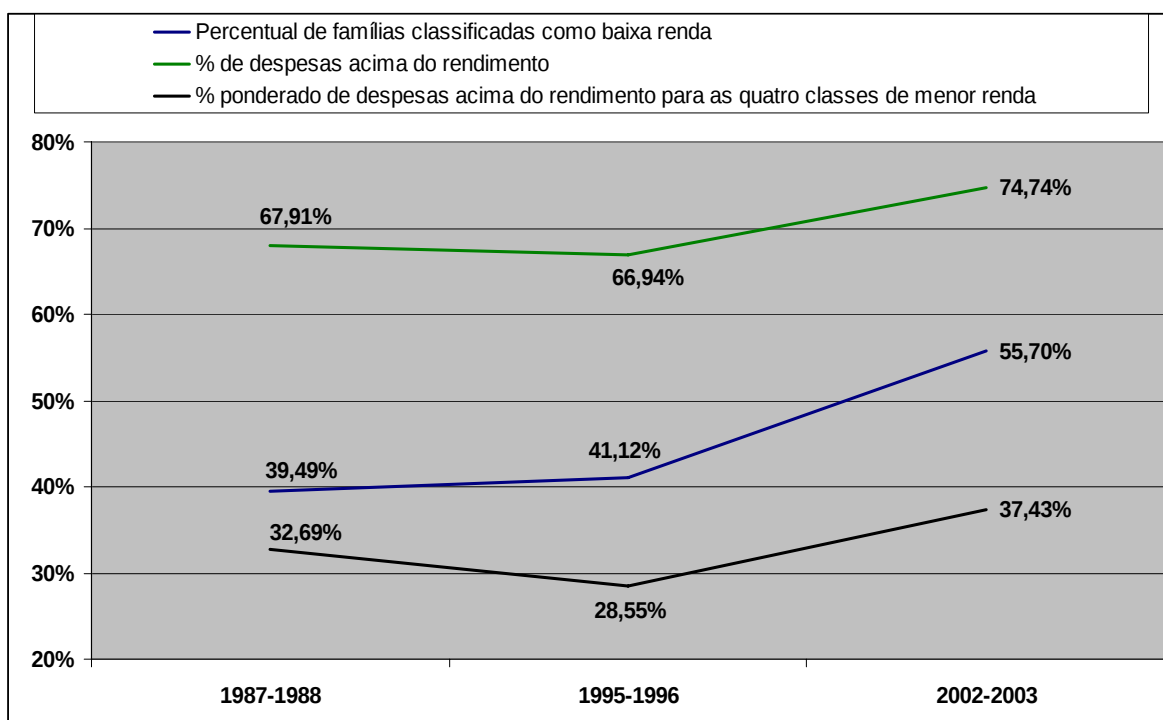


Gráfico 8: Comparativo entre as Pesquisas de Orçamentos Familiares

Fonte: POF/IBGE (elaboração própria do autor)

Além disso, as famílias com os menores rendimentos auferidos passaram a gastar 74,74% a mais do que recebiam, contra 66,94% na pesquisa anterior.

Castro e Magalhães (1998, p.43), quando de suas análises sobre recebimentos e dispêndios das famílias brasileiras já alertavam para a seguinte realidade:

é aconselhável que as estimativas da capacidade aquisitiva das famílias levem em consideração essa discrepância entre renda e gasto, uma vez que o que conta efetivamente é a capacidade de compra das famílias que, para as de renda baixa e intermediária, têm como limite os desembolsos e não os recebimentos.

Em se reconhecendo que as famílias de mais baixa renda gastam quase 75% a mais do que recebem, e que a média ponderada dos quatro estratos inferiores gastam quase 40% a mais, é plausível supor que essa discrepância seja obtida através de empréstimos financeiros.

Esses consumidores permanecem deslumbrados com as alternativas de crédito e a artificialidade de sua “renda extra”, míopes às conseqüências dessa ilusão. Ou, como prefere Giannetti,

diante das muitas armadilhas presentes, podemos diferenciar dois fenômenos. Um deles eu chamo de miopia intertemporal: você vê muito bem o prazer imediato disponível e fica cego para o que está lá na frente. O outro é o que eu chamo de hipermetropia intertemporal: você sacrifica em demasia o presente em nome de algum objetivo remoto, alguma coisa futura. Isso aparece muito, por exemplo, nas religiões que, aliás, trabalham muito com a noção de juro: a renúncia agora e a recompensa depois – o Paraíso, a bem-aventurança eterna, o juro é infinito (2006, p.45-46).

A maior parte dos empréstimos obtidos pela população, conforme visto anteriormente, não se destina a complementar as necessidades básicas humanas, mas sim para consumir ou pagar dívidas pré-existentes adquiridas pelo consumo excessivo.

Portanto, é minimamente aceitável que a lógica do mercado prevalece sobre os interesses coletivos, sendo estes camuflados em razão do bem-estar material. Logo, para que produção e consumo não diminuam, é preciso estimular o último através dos mecanismos de crédito, independentemente de como a população arcará com uma dívida de longo prazo.

De fato, é insustentável conceber o endividamento e a inadimplência como um fator meramente cultural e sem maiores conseqüências.

4.3 Externalidades negativas do consumo

Em se considerando as mudanças estruturais nos padrões de consumo da população brasileira ao longo dos últimos vinte anos e conseqüentemente os altos índices de endividamento, inadimplência e comprometimento de renda, referência é feita aos aspectos negativos dessas mudanças.

Externalidade negativa parece sugerir uma correlação com o termo “dano colateral”. De acordo com Bauman, este termo é essencialmente jurídico e diz respeito ao fato de “desculpar ações prejudiciais, justificá-las e eximi-las de punição com base na ausência de intencionalidade” (2008, p.149). A crítica feita por esse pensador remete a uma lógica de que os atos não intencionais poderiam significar tanto a impossibilidade de calcular os riscos envolvidos quanto a indiferença ou descaso por parte de quem realizou os cálculos sem se preocupar com as conseqüências.

É dizer que, as atitudes inerentes a uma sociedade de consumo não pressupõem nenhuma prevenção contra possíveis efeitos prejudiciais aos indivíduos. Nesse sentido, seria racional arriscar uma analogia entre os padrões de consumo

adotados no Brasil pós-abertura comercial e as externalidades negativas ou danos colaterais do consumo.

Uma vez que a função das estratégias de mercado aponta para otimizar resultados, alocar eficientemente os recursos e minimizar riscos, não haveria razão para uma crítica acerca dos níveis de endividamento e inadimplência, pois estes seriam previstos sem maiores problemas, assim antecipando as ações necessárias para controlar e equilibrar produção e consumo dos bens econômicos.

Entretanto, a partir do momento em que o comprometimento massivo da renda dos indivíduos não é levado em consideração, seria plausível afirmar que o cerne da questão não está na impossibilidade de calcular os riscos do comprometimento de renda, mas sim na indiferença por não se preocupar em evitá-los (BAUMAN, 2008, p.150).

Em outras palavras, não há preocupação em evitar esse fato porque já foram intencionalmente calculadas as estratégias de superação do problema. Para o mercado, basta incentivar o acesso a crédito para recompor a renda da população e manter os níveis de produção e consumo, pois, assim, as classes de baixa renda não se marginalizam do processo de crescimento econômico. Esse raciocínio pode ser explicado da seguinte forma:

como não há mais nada a que se recorrer, é provável que as pessoas abandonem toda a noção de coletivismo e, portanto, qualquer senso de sociedade democrática e recorram ao mercado (e, permitam-me acrescentar, a suas próprias habilidades e atividades de consumo) como o árbitro de provisões (LAWSON apud BAUMAN, 2008, p.185-186).

Entende-se por “árbitro de provisões” aquele que determina os rumos das atividades, planejando e influenciando as ações individuais em detrimento da coletividade. É dizer que o problema não reside no fato de que as classes de baixa renda simplesmente imitam os padrões de consumo daquelas com os maiores rendimentos. Do contrário, o próprio sistema econômico se encarrega de arbitrar ou determinar as estratégias de distinção ou diferenciação social.

Dessa forma, a externalidade de difusão positiva (efeito cumulativo de consumo) reflete o fato de que todo bem que for desejado por uma pessoa cria naturalmente um desejo mimético por parte de outrem. No entanto, em se traduzindo esse argumento no sentido de que os desejos de consumo apenas existem porque as pessoas desejam adotar o padrão de consumo alheio, não seria racional compreender

dita decisão como geradora de uma externalidade positiva, posto que os indivíduos ajam sem levar em consideração as consequências de seus atos.

No caso de países subdesenvolvidos, como o Brasil, submetidos ao processo de industrialização por substituição de importações com posterior abertura comercial, o novo padrão de consumo da população de baixa renda tende a gerar uma externalidade negativa de consumo, pois os indivíduos são conduzidos a desejarem novos hábitos, produtos e estilos de vida.

O conflito resultante do rápido processo de mudanças poderia ser descrito da seguinte maneira: “para os pobres da sociedade de consumidores, não adotar o modelo de vida consumista significa o estigma e a exclusão, enquanto abraçá-lo prenuncia mais a pobreza do que impede a chegada dela” (BAUMAN, 2008, p.176).

De fato, não é possível negar que o consumo responde por grande parcela do crescimento econômico de qualquer país. No entanto, incitar o consumo de uma classe influenciada pela satisfação de necessidades desproporcionais a sua realidade é insustentável em longo prazo e pode ensejar que o padrão de consumo após a abertura comercial brasileira visa à manutenção das desigualdades sociais por explorar intencionalmente o comprometimento de renda e o limite do endividamento.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

Como foi visto no mundo de 2020, a carne só será vista num livro empoeirado na estante. Como nesse instante, eu tô tentando lhe dizer que é melhor viver do que sobreviver. O tempo todo atento pro otário não ser você.

(Nação Zumbi)

Este trabalho buscou analisar os padrões de consumo da população de baixa renda no Brasil pós-abertura comercial no intuito de identificar sinais que pudessem sugerir, de forma minimamente aceitável, que o comprometimento orçamentário dos indivíduos não condiz com sua realidade, além de ser agravado pelos crescentes níveis de endividamento e inadimplência.

A revisão bibliográfica sobre racionalidade, teorias e externalidades do consumo, associada ao arcabouço teórico da Sociologia e da Filosofia Política serviu de fundamento para testar a primeira hipótese de pesquisa, a de que a racionalidade do *homo oeconomicus* tornou-se incompatível para justificar o padrão de consumo das classes de baixa renda. Mesmo percebendo que estas não busquem necessariamente reproduzir os hábitos das classes mais abastadas, suas decisões de consumo sofrem influência direta do mercado ao conceder acesso a modalidades de crédito com diversas taxas de juros, apesar de os valores anualizados destas serem altos, e longos prazos de pagamento.

A partir dos dados levantados sobre o mercado de crédito e os indicadores de endividamento, inadimplência e comprometimento de renda, percebeu-se que o discurso a favor de explorar o limite do endividamento da população começou a preocupar inclusive o Banco Central. O risco de uma lógica permanente que facilita o acesso a crédito fez com que o país atingisse novamente um nível recorde de inadimplência, ligeiramente superior ao ocorrido em 2002. Além disso, apesar de não ter sido explorada em profundidade, a redução da taxa de juros não se mostrou condizente com a redução da inadimplência de pessoas físicas.

Aliadas a esse fato, pesquisas revelaram duas estatísticas preocupantes: a quantidade de endividados no país (aproximadamente 65%); e a confissão majoritária de que os empréstimos obtidos pela população se destinam primeiramente ao pagamento de dívidas pré-existentes com juros mais altos. O importante a ser observado

não são os argumentos de aumento da renda ou da massa salarial, mas sim o endividamento como criador de um efeito-cascata em longo prazo, posto que implique em maior limitação orçamentária.

Em decorrência dos índices de endividamento e inadimplência, verificaram-se de forma objetiva alguns aspectos relacionados aos hábitos de consumo da população ao longo das POFs, os quais se limitaram às despesas com habitação e diminuição do passivo. No que tange aos gastos com habitação, o item eletrodomésticos tende a aumentar imediatamente os dispêndios com serviços públicos e privados essenciais, tais como energia elétrica, gás, telefone, água e esgoto, o que sugere a imaturidade da população, pois, ao gastar com eletrodomésticos e eletrônicos, raramente é levado em consideração o aumento das despesas fixas do lar e o surgimento de outras (internet; celular; TV a cabo). As despesas com diminuição do passivo revelou uma significativa alta no item referente a empréstimos pessoais e carnê de mercadorias em mais de 300%.

Em relação ao comprometimento de renda, percebeu-se a partir das POFs que, antes da abertura comercial (1987-1988), a população de baixa renda já registrara despesas mensais 70% a mais do que os rendimentos. Por sua vez, as POFs subsequentes apenas confirmaram a acentuação ou o agravamento das despesas familiares, as quais registraram um volume 75% superior aos rendimentos.

Por último, mas não menos importante, a hipótese de manutenção das desigualdades sociais foi correlacionada às versões econômicas e sociológicas e intuitivamente confirmada, pois as classes de baixa renda não consideram as consequências do endividamento e da inadimplência, comprimindo continuamente seus orçamentos em função das dívidas contraídas em longo prazo.

Recomendações para trabalhos futuros

Recomenda-se detalhar os hábitos de consumo da população de baixa renda, agregando as informações da Pesquisa de Orçamentos Familiares 2007-2008, a qual não havia sido publicada até a data de conclusão desta dissertação, bem como o uso de técnicas qualitativas para melhor esboçar a percepção do consumidor no que concerne às suas decisões de consumo e ao entendimento sobre necessidades básicas e supérfluas.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACEVEDO, Claudia Rosa. **Monografia no curso de administração: guia completo de conteúdo e forma: inclui normas atualizadas da ABNT, TCC, TGI, trabalhos de estágio, MBA, dissertações, teses.** São Paulo: Atlas, 2007.

ALDRIGHI, Dante Mendes. **Uma avaliação das contribuições de Stiglitz à teoria dos mercados financeiros.** Revista de Economia Política, vol. 26, nº 1 (101), pp. 137-57 janeiro-março/2006.

ALMEIDA, Alexandre Nunes; FREITAS, Rogério Edivaldo. **Renda e despesa familiar no Brasil segundo a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2002-2003.** Brasília: IPEA, 2006 (Texto para Discussão, n.1235).

ANDERSON, Perry. **Balanço do Neoliberalismo.** In: Sader, Emir e Gentili, Pablo (org.) *Pós-Neoliberalismo - As Políticas Sociais e o Estado Democrático.* Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

ANTAS JR., Ricardo Mendes (org.). **Desafios do consumo.** Petrópolis: Vozes, 2007.

BAER, Werner. **A economia brasileira.** São Paulo: Nobel, 2002. cap.10-11.

BANCO CENRAL. **Relatório de inflação.** Dezembro de 2007, volume 9, número 4.

BARBOSA, Livia. **Sociedade de consumo.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2004. cap.01.

BARKI, Edgar E.R. Estratégias de empresas direcionadas para a baixa renda: Um estudo exploratório. 2005. Dissertação – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.

BAUDRILLARD, Jean. **A sociedade de consumo.** Lisboa: Edições 70, 2007.

BAUMAN, Zigmunt. **Vida para consumo: a transformação das pessoas em mercadorias.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008. cap.1 e 4.

BLUM, Denis. **O limite do endividamento ainda não chegou.** In: Tendências setoriais – Crédito e sistema financeiro. Tendências Consultoria Integrada, 2008.

BLUM, Denis; COSTA, Ana Carla Abrão. **Crédito à pessoa física no Brasil: endividamento oneroso ou não?** Relatório Especial – Tendências Consultoria Integrada, 2008.

BOURDIEU, Pierre. **A distinção: crítica social do julgamento.** São Paulo: Edusp; Porto Alegre: Zouk, 2008. cap.03.

_____. **A economia das trocas simbólicas.** São Paulo: Perspectiva, 2007. cap.01.

_____. **Razões práticas: sobre a teoria da ação.** Campinas: Papirus, 2001.

BRAGA, José Carlos de Souza. **A financeirização da riqueza: a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismos centrais**. Economia e Sociedade, nº 2. Campinas, Instituto de Economia da UNICAMP, agosto de 1993, pp. 25 a 57.

CARCANHOLO, Reinaldo A., NAKATANI, Paulo. **O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização**. In: *Anais do Encontro Nacional de Economia Política*. Niterói, 1998, v.I, p. 304-316.

CARNEIRO, Ricardo (org.). **A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula**. São Paulo: Editora UNESP, 2006.

CASTELLS, Manuel. **Fim de milênio**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CASTRO, P. F.; MAGALHÃES, L. C. G. **Recebimento e dispêndio das famílias brasileiras: evidências recentes da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) – 1995/1996**. Brasília: IPEA, 1998 (Texto para Discussão, n.614).

CÊPEDA, Vera Alves. **Raízes do pensamento político de Celso Furtado: desenvolvimento, nacionalidade e Estado democrático**. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

COHEN, Claude Adélia Moema Jeanne. **Padrões de consumo: desenvolvimento, meio-ambiente e energia no Brasil**. Tese de doutorado em Planejamento Energético. Universidade federal do Rio de Janeiro, COPPE, 2002.

COSTA, Cristina. **Sociologia: introdução à ciência da sociedade**. São Paulo: Moderna, 1997.

COSTANZI, Rogerio Nagamine. **As novas formas de exploração do trabalho no capitalismo contemporâneo e as políticas de combate às desigualdades**. In: Revista Economia. Brasília, v.8, n.1, p.21-38, jan/abr 2007. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/revista/vol8/vol8n1p21_38.pdf>. Acesso em 05 de setembro de 2007.

DUMOUCHEL, Paul. L'ambivalence de la rareté. In: **L'enfer des choses : René Girard et la logique de l'économie**. Paris : Ed. Du Seuil, 1979.

DUPAS, Gilberto. **Renda, consumo e crescimento**. Coleção biblioteca valor. São Paulo: Publifolha, 2004. cap.01.

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DOS BANCOS. **Acervo digital**. Disponível em: <http://www.febraban.org.br/Febraban.asp?id_pagina=78>. Acesso em 03 de janeiro de 2009.

FOUCAULT, Michel. **Microfísica do poder**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1979, p.167-177.

FURTADO, Celso. **Criatividade e dependência na civilização industrial**. São Paulo: Círculo do Livro, 1978.

_____. **Em busca de novo modelo**. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

_____. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1996.

_____. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Ed. Nacional, 1971.

GABOR, Andrea. **Os filósofos do capitalismo**: a genialidade dos homens que construíram o mundo dos negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001. p.260-292.

GALBRAITH, John Kenneth. **A sociedade afluenta**. Rio de Janeiro: Expressão Cultural, 1974.

GALVES, Carlos. **Manual de economia política atual**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2004. cap. 26 e 29.

GIAMBIAGGI, Fabio (et al.). **Economia brasileira contemporânea**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GIDDENS, Anthony; HUTTON, Will (orgs). **No limite da racionalidade**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

GIGLIO, Ernesto. **O comportamento do consumidor e a gerência de marketing**. São Paulo: Pioneira, 1996.

GREEN, Francis; NORE, Peter (orgs.). **A economia**: um antitexto. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1979. Parte 2, cap.04.

HARVEY, David. **Condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992. p.176-198.

IANNI, Octavio. **Teorias da globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p.50-75.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Pesquisa Nacional Por Amostra de Domicílio (PNAD). Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em 03 de fevereiro de 2009.

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Séries de indicadores históricos**. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em 07 de julho de 2009.

KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional**. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

KUNDERA, Milan. **A insustentável leveza do ser**. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

LIMA, Marcos Costa; DAVID, Maurício Dias. **A atualidade do pensamento de Celso Furtado**. São Paulo: Francis, 2008. cap. 2-3.

MANKIW, Gregory. **Introdução à economia**. São Paulo: Thomson Learning, 2006.

MARX, Karl. **Introdução à crítica da economia política**. In: *Os pensadores*, vol. 35. São Paulo: Abril, 1974.

MATTAR, Hélio (org.). **Diálogos Akatu: O Consumo consciente do dinheiro e do crédito** / Textos de Mattar, Hélio; Belinky, Aron; Milnitzky, Fátima; Frankenerg, Louis; Musa, Álvaro; Lara, Luiz; Giannetti, Eduardo. São Paulo: Instituto Akatu, 2006.

MCCRACKEN, Grant. **Cultura e consumo: novas abordagens ao caráter simbólico dos bens e das atividades de consumo**. Coleção cultura e consumo/coordenação Everardo Rocha. Rio de Janeiro: Mauad, 2003.

MEIRELLES, Henrique de Campos. **A importância do crédito ao consumo**. Palestra na Associação Comercial de São Paulo, junho de 2006.

MILL, John Stuart. **Da definição de economia política e do método de investigação próprio a ela (1836)**. In: Bentham/Mill. São Paulo: Abril Cultural, 1979. (Coleção Os Pensadores).

NAÇÃO ZUMBI. **Propaganda**. Letra de música.

NETTO, José Paulo. **Economia política: uma introdução crítica**. Biblioteca básica de serviço social; v.1. São Paulo: Cortez, 2007.

NICHTER, Simeon. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro: Programa de Desenvolvimento Institucional** / Simeon Nichter, Lara Goldmark, Anita Fiori. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PARENTE, Silvana. **O mercado financeiro e a população de baixa renda**. Comissão Econômica Para a América Latina e o Caribe. LC/BRS/R.136, março de 2003.

PAULANI, Leda Maria. **Modernidade e discurso econômico**. São Paulo: Boitempo, 2005. cap. 3-4.

PINHO, Diva Benevides; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Manual de economia**. São Paulo: Saraiva, 1998. Parte introdutória, cap.01.

POCHMANN, Márcio. **País é prisioneiro da elite nacional**. Revista Sem Terra, edição de Janeiro/Fevereiro de 2006, nº 34.

PRAHALAD, C.K. . **The bottom of the pyramid**. Siliconindia, vol 5, out. 2001.

REGO, José Márcio; MARQUES, Rosa Maria. **Economia brasileira**. São Paulo: Saraiva, 2006.

REZENDE FILHO, Cyro de Barros. **História econômica geral**. São Paulo: Contexto, 2007. cap. 6 e 10.

SERASA. **Índices e indicadores econômicos**. Disponível em: <<http://www.serasa.com.br/empresa/indices/flash/home-indicadores.htm>>. Acesso em 03 de julho de 2009.

SIMON, Herbert A. **Comportamento administrativo**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1965.

SLATER, Don. **Cultura do consumo & modernidade**. São Paulo: Nobel, 2002.

STIGLITZ, Joseph; WEISS, Andrew. "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". In: *American Economic Review*, 71(3): 393-410, 1981.

TAVARES, Maria da Conceição; MELIN, Luiz E. A reafirmação da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José L. (org). **Poder e Dinheiro**: Uma economia política da globalização. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.

The Corporation. Direção: Mark Achbar, Jennifer Abbott e Joel Bakan. Com participações de: Noam Chomsky, Steve Wilson, Jane Akre, Naomi Klein, Michael Moore, Vandana Shiva e outros. Canadá, 2004. 2 DVDs (145 min).

VEBLEN, Thorstein Bunde. **A Teoria da classe ociosa**: um estudo econômico das instituições. Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

VOLPI, Alexandre. **A história do consumo no Brasil**: do mercantilismo à era do foco no cliente. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. cap. 08.