

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PROGRAMA DE ESTUDOS PÓS-GRADUADOS EM ECONOMIA POLÍTICA

RICARDO DE MELO TAMASHIRO

**A EVOLUÇÃO DOS SALÁRIOS E SEUS REFLEXOS NA
ESTRUTURA DE GASTOS DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS ENTRE 2002
E 2009: UMA PERSPECTIVA KEYNESIANA.**

Orientadora: Professora Dra. Rosa Maria Marques

São Paulo
2015

RICARDO DE MELO TAMASHIRO

**A EVOLUÇÃO DOS SALÁRIOS E SEUS REFLEXOS NA
ESTRUTURA DE GASTOS DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS ENTRE 2002
E 2009: uma perspectiva keynesiana.**

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Economia Política, sob a orientação da professora Doutora Rosa Maria Marques.

São Paulo
2015

BANCA EXAMINADORA

Orientador: _____

2° Examinador: _____

3° Examinador: _____

Ao Amor

*Só a morte põe fim seguro
às dores e aflições da vida.
A vida, porém, temerosa,
Tudo faz para adiar esse encontro.
É que a vida vê da morte
apenas a mão sombria
e fecha os olhos à luzente taça
que a mesma morte lhe oferece.
Assim também foge do amor
O coração apaixonado,
Receoso de um dia morrer
da mesma paixão por que vive.
Lá onde nasce o verdadeiro amor
morre o 'eu', esse tenebroso déspota.
Tu o deixas expirar no negro da noite
E livre respiras à luz da manhã.
Rumi.*

AGRADECIMENTOS

A travessia do mestrado não foi tarefa fácil, mas eu nunca julguei que fosse. Foi um período conturbado com a despedida de pessoas queridas, as viagens desentendidas, a mudança da casa, o novo emprego, a luta por uma bolsa. Mas esta travessia pode ensinar que há coisas grandiosas nesta vida, como os amigos, os amores e a família. Esta jornada só foi possível graças à caminhada com minha orientadora ROSA MARQUES, que ensinou que o mestrado tem travessia curta, e que há ainda muito que aprender; a leitura atenta deste estudo, seus carinhos e abraços apertados de PATI ANDRADE; a paciência e a revisão do texto de FABIANA CARNEIRO; os almoços calorosos com DANIEL FERRER, CAMILA IKUTA e THAMIRES CRISTINA; a disponibilidade de VITOR VANETI com o emaranhado de dados da POF; a atenção de MARCIA GUERRA; as críticas do meu amigo francês RODRIGO OLIVEIRA; as conversas com TELMA CHIROSA para diminuir o nevoeiro na travessia; aos companheiros de mestrado ANDRE GALLHARDO, BETH CARDOSO, ANDRÉ PAIVA, RODRIGO NOGUEIRA, DANIEL GAZILLO, ANDRÉ CAMPEDELLI com quem dividíamos as angústias da travessia e as cervejas; a atenção dos amigos da velha guarda LAÍS, THIAGO, XAVIER, FALSARELLA e MOUNTIAN; a ANGELA (mãe) por ensinar e semear a semente da generosidade, SERGIO (pai) pelo apoio durante os anos de estudo, SERGINHO por ser o melhor irmão; DORIVAL pela amizade e sua ajuda sempre que possível; as risadas de minha TIA CIDA; a minha vó (in memoriam) por sua ausência aumentar mais sua presença; a minha família que sempre apoiou a empreitada; a amizade de anos e o apoio de NEIDE DENKER; a IGNEZ NAVARRO pelas primeiras revisões; ao DIEESE e aos amigos que conquistei na instituição; a Rede Metalúrgica por proporcionar diversão, samba e trabalho; Aos colegas do grupo de estudo de Política para Desenvolvimento Humano por buscarmos aprender de maneira coletiva em um mundo individualizado.

*Ó que lance extraordinário:
aumentou o meu salário
e o custo de vida, vário,
muito acima do ordinário,
por milagre monetário
deu um salto planetário.
Não entendo o noticiário.
Sou um simples operário,
escravo de ponto e horário,
sou caxias voluntário
de rendimento precário,
nível de vida sumário,
para não dizer primário,
e cerzido vestuário.
Não sou nada perdulário,
muito menos salafrário,
é limpo meu prontuário,
jamais avancei no Erário,
não festejo aniversário
e em meu sufoco diário
de emudecido canário,
navegante solitário,
sob o peso tributário,
me falta vocabulário
para um triste comentário.
Mas que lance extraordinário:
com o aumento de salário,
aumentou o meu calvário!*

Carlos Drummond de Andrade

*(Eu compro)
Cordão (eu compro)
Que agride (eu compro)
Os pano (eu compro)
De grife (eu compro)
Mansão (eu compro)
De elite (eu compro)
Pra nós não tem limite*

Racionais Mc's

RESUMO

Este estudo busca compreender a evolução dos salários na economia brasileira e analisar seus reflexos na estrutura de gastos das famílias entre 2002 e 2009, a partir da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF). Para esse fim, utilizamos a teoria de John Maynard Keynes com intuito de explorar o conceito da lei psicológica fundamental para o caso brasileiro, o que permitiu demonstrar que a lei se aplica no período analisado. Neste sentido, buscou-se assimilar o comportamento dos salários e do consumo no Brasil, o qual vivenciou uma nova dinâmica econômica no período estudado. Essa dinâmica foi impulsionada por crescimento econômico, maior atuação do Estado, queda do desemprego, formalização do trabalho, aumento da renda em virtude da política de valorização do salário mínimo e das transferências de renda; baixa inflação; queda da taxa de juros; expansão do crédito e modificação dos preços relativos. Para investigar os salários e o consumo, destacamos alguns pontos na Teoria de Keynes, tais como a determinação dos salários e seu debate com a escola neoclássica e os conceitos relacionados com o consumo, como a propensão a consumir. Isso permitiu constatar que houve aumento generalizado da renda, sobretudo para as classes situadas nos extremos das faixas de rendas estudadas, resultado da dualidade trabalhador-conjuntura (conforme nossa definição); e também se verificou queda da propensão a consumir, em razão do aumento do emprego, da renda, e da maior participação das despesas relacionadas à aquisição e reforma de imóvel, empréstimo e carnê, impostos e contribuições trabalhistas; gastos que não incorporam as despesas de consumo, conforme a POF.

Palavras-chave: lei psicológica fundamental, propensão marginal a consumir, economia brasileira, salário, consumo.

ABSTRACT

This main aim to understand the evolution of salaries in the Brazilian economy and analyze its effects on structure of household expenditures between 2002 and 2009, from the Consumer Expenditure Survey (POF - Pesquisa de Orçamento Familiar). To this end, we use John Maynard Keynes theory aiming to explore the concept of fundamental psychological law for Brazil, which allowed to demonstrate that the law was applied in the country in this period. Therefore, we sought to assimilate the behaviour of wages and consumption, which experienced a new economic dynamic in the period studied. This dynamic was driven by economic growth context, the greater role of the state, fall in unemployment, formalization of work, increased income due the minimum wage policy and cash transfer programmes; low inflation; fall in interest rates; credit expansion and modification of relative prices. To investigate wages and consumption, we highlight some points in Keynes theory: with regard to the determination of wages and his debate with the neoclassical school and the concepts related to consumption, such as the propensity to consume. This allowed to establish that there was general increase in income, especially for classes located at the extremes of the studied lace bands, a result of worker-conjuncture duality (according to our definition); and also found a reduction in propensity to consume, due to the increase of employment, income, and the greater share of expenses related to the acquisition of property reform, loan and payment booklets, taxes and labor contributions that do not incorporate consumer spending as the POF.

Keywords: fundamental psychological law, marginal propensity to consume, Brazilian economy, salary, consumption.

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Evolução do mercado de trabalho, segundo a PME.	49
Tabela 2 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo faixa de remuneração Brasil – 2002/2009	51
Tabela 3 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo as grandes regiões Brasil – 2002-2009	53
Tabela 4 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo os grandes setores Brasil – 2002/2009	54
Tabela 5 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo tipo de aglomeração Brasil – 2002/2009	54
Tabela 6 - Remuneração média dos trabalhadores formais, segundo as grandes regiões	57
Tabela 7 – Remuneração média dos trabalhadores formais, por grandes setores	57
Tabela 8 – Número de greves, segundo os setores econômicos	59
Tabela 9 - Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar, por situação de domicílio, segundo os tipos de origem dos rendimentos	64
Tabela 10 - Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar, por Grandes Regiões, segundo a origem dos rendimentos	65
Tabela 11 – Distribuição dos componentes dos rendimentos de origem de transferências, segundo as faixas de renda	67
Tabela 12 - Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar, segundo faixas de renda e origem dos rendimentos	69
Tabela 13 - Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por situação do domicílio, segundo os tipos de despesas	84
Tabela 14 - Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por situação do domicílio, segundo itens de despesas - Brasil – 2002/2009	85
Tabela 15 - Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por grandes regiões, segundo os itens de despesas	87
Tabela 16 - Distribuição de despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por classes de rendimento monetário, segundo tipos de despesa	89
Tabela 17 - Despesas monetárias médias mensais das famílias, por composição da família, segundo os itens de despesas - Brasil – 2002/2009	94

Tabela 18 - Despesas monetárias médias mensais das famílias, por situação do domicílio, segundo os itens de despesas - Brasil – 2002/2009	97
Tabela 19 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por grandes regiões, segundo os tipos de despesa Brasil – 2002/2009	98
Tabela 20 - Despesas monetárias médias mensais das famílias, por tipo de despesa, segundo as faixas de renda - Brasil – 2002/2009	100
Tabela 21 - Propensão média e marginal a consumir: variação da relação entre o rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar e a despesa monetária média mensal familiar, segundo faixas de renda – Brasil - 2002-2009	104

Lista de Gráficos

Gráfico 1 – Percentual do reajuste nominal do salário mínimo ¹ , INPC e aumento real do salário mínimo - Brasil – 2003/2009	56
Gráfico 2 – Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE	58
Gráfico 3 – Evolução do PIB <i>per capita</i> , do salário mínimo real, e da remuneração média real Brasil – 2002/2009	61
Gráfico 4 - Brasil: variação dos preços em relação ao índice geral de preços, por item de consumo, entre 2002 e 2009	78

INTRODUÇÃO	11
KEYNES, SALÁRIOS E A PROPENSÃO A CONSUMIR.....	15
1.1 Demanda do emprego: o salário é igual ao produto marginal do trabalho.....	18
1.2 Oferta de emprego: A utilidade do salário é igual à desutilidade marginal.	22
1.2 As variações dos salários e o nível de emprego.	27
1.4 A função de consumo, suas características técnicas e seus determinantes subjetivos e objetivos.	30
1.5 Alteração do alicerce da distribuição da renda.	37
SALÁRIOS: O PÃO NOSSO DE CADA DIA.....	40
2.1 A conjuntura econômica entre 2002 e 2009.	40
2.2 A formalização do trabalho: a descoberta do interior do país.	51
2.3 A evolução dos salários na economia brasileira.	55
2.4 Rendimento das famílias, segundo os dados da POF.	62
CONSUMO NO CENTRO DO DEBATE.....	74
3.1 Mudanças no padrão de consumo na economia brasileira.	82
3.1.1 Alteração na participação relativa dos itens de consumo.	83
3.1.2 Alteração dos gastos monetários com consumo.	96
3.2 A queda da propensão a consumir na economia brasileira.....	102
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	110
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	119
APÊNDICE A	126

INTRODUÇÃO

Muitos economistas defendem que o baixo crescimento econômico atual deve-se ao fato de os salários estarem evoluindo acima da produtividade. Há quem diga que um fantasma ronda a economia brasileira – o fantasma dos salários altos. Afirma-se também que a ênfase no consumo assumida pelos últimos governos é outro entrave para o desenvolvimento do país. Considerando estas duas variáveis – salário e consumo – como premissas do debate em período recente, esta dissertação busca compreender a evolução dos salários na economia brasileira e, com isto, analisar seus reflexos na estrutura de gastos das famílias entre 2002 e 2009, a partir da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF).

Para desenvolver a relação entre os salários e o consumo, partimos da teoria econômica de John Maynard Keynes (1883-1946) e do seu livro – *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda* (1936), – principalmente no que diz respeito à sua teoria dos salários, à propensão marginal a consumir e à sua lei psicológica fundamental. Esta lei descreve a relação entre renda e consumo, destacando que os homens estão dispostos a aumentar o consumo quando cresce sua renda, embora não na mesma proporção que a do aumento da renda. A indagação central da pesquisa é verificar se a lei psicológica fundamental se aplica ao caso brasileiro entre 2002 e 2009.

Para descrever a lei psicológica fundamental, faz-se necessário compreender os salários (renda) e o consumo (propensão marginal a consumir) na teoria de Keynes. No que diz respeito aos salários, o autor rompe com alguns pressupostos da teoria neoclássica¹ e propõe outra interpretação para o comportamento dos salários.

¹ Apesar de Keynes mencionar teoria clássica em seu livro *Teoria geral do Emprego, do juro e da moeda*, será adotada, neste estudo, a teoria neoclássica a fim de evitar equívocos.

Enquanto os neoclássicos questionam como os salários podem influenciar o nível de emprego, Keynes foca sua questão em entender como o nível de emprego pode afetar o nível de salários. Sendo assim, o debate que ele realiza com os neoclássicos está fundamentalmente centrado na explicação dos determinantes do desemprego.

O ponto de partida para compreender a discordância de Keynes em relação ao pensamento neoclássico, no que se refere aos salários, é o seu entendimento sobre o nível de emprego, que é determinado pela demanda efetiva, e não pelo nível de salários. Em outras palavras, Keynes refuta a visão simplista de que a diminuição dos salários nominais aumenta o emprego, em razão da redução dos custos de produção. Seu pensamento está ancorado no entendimento sobre como as variações dos salários têm efeito sobre a demanda agregada.

Dito isto, podemos avançar no segundo eixo de nossa discussão – consumo – ou melhor, a propensão a consumir, também conhecida como função consumo. Esta função indica que o consumo varia com a alteração da renda (salários). O ponto inicial, para Keynes, na Teoria Geral, é a demanda efetiva, que o autor classifica como “o ponto de intersecção entre a função de demanda agregada e a função de oferta agregada; efetivamente, é neste ponto que as expectativas de lucro do empresário serão maximizadas” (KEYNES, 2012, p. 22). Para o teórico, é a partir da demanda efetiva que pode haver explicação de como o emprego é dependente do consumo e do investimento. O consumo, por sua vez, depende do rendimento líquido dos consumidores e da propensão a consumir. Estes conceitos estão elaborados com precisão nos capítulos que seguem.

Uma vez anunciado como os salários e o consumo são tratados no pensamento de Keynes, passamos a enfatizar e verificar a lei psicológica fundamental, como já mencionado acima. Para isto, subsidiaremos os dois eixos desta pesquisa com análise de dados. O raciocínio aqui proposto não parte de premissas, suposições, ou mesmo, de conceitos hipotéticos que seguem raciocinando por meio de deduções, sem fixar-se na realidade. Pelo contrário, ao esclarecermos alguns pontos da teoria de Keynes, o objeto desta dissertação pôde partir do real, a economia brasileira, e chegar a seu lugar, que é a compreensão do comportamento dos salários e do consumo na economia brasileira, dentro da matriz teórica de Keynes. Sendo assim, recusamos um método dedutivo, ou que se utilize da filosofia baconiana como definiu Hegel (1955)².

² Tropezaremos rístico, el que pretende que las determinaciones por las que se há de regir el pensamiento deben sacarse del pensamiento mismo, y el critério según el cual debemos comenzar y concluir por la experiéncia y

Para o primeiro eixo, ou seja, analisar o comportamento dos salários, ou ainda, compreender sua trajetória, usamos como fonte a Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, que busca garantir o provimento de dados para a elaboração de estatísticas do trabalho e disponibilizar informações do mercado de trabalho às entidades governamentais e à sociedade. Estas informações podem ser acessadas no site do Ministério do Trabalho e nos ajudam a compreender o comportamento dos salários que envolvem o trabalho com carteira assinada. O período destacado para a pesquisa (2002-2009) caracteriza-se por um avanço significativo da formalização do trabalho e, por isto, optamos por utilizar os dados da RAIS.

O outro eixo, o consumo, é explorado a partir dos dados das Pesquisas de Orçamentos Familiares (POF), que têm como objetivo mensurar a estrutura de consumo, dos gastos, dos rendimentos e, também, a variação patrimonial das famílias. Esta pesquisa, desenvolvida pelo IBGE, permite descrever o perfil das condições de vida da população brasileira baseada nos orçamentos domésticos. As duas últimas pesquisas, a POF 2002/2003 e a POF 2008/2009, contemplam a mesma ênfase, ou seja, a atualização da estrutura de consumo dos índices de preços ao consumidor. Por isto, o período de análise desta dissertação foi determinado pelos dados disponíveis e comparáveis destas duas últimas POF. Ademais, estas pesquisas ampliaram o espaço geográfico, com a incorporação da área rural, e também o das aquisições não monetárias. Além de tudo, o período que conecta a POF 2002/2003 e 2008/2009 apresenta a economia brasileira mais dinâmica.

O período estudado foi contemplado por um cenário internacional favorável para a economia brasileira, causado pelo boom das *commodities*, resultando no incremento das exportações em 52,2%. Isto possibilitou aumentar a entrada de divisas e reduzir as vulnerabilidades da economia brasileira, mas, também, acelerar o crescimento tanto via investimento (que cresceu em torno de 35,5% no período), quanto via consumo doméstico (que apresentou crescimento de 35,1%). O crescimento do PIB, neste período, acumulou o crescimento de 31% e isto viabilizou medidas que melhoraram a distribuição de renda e, conseqüentemente, o emprego e o consumo. Não obstante, se, por um lado, esta conjuntura permitiu criar condições para um processo de inclusão social, por outro, propiciou a apreciação da moeda, o que comprometeu a indústria brasileira até os dias de hoje.

pensar a base de ella. Es la contraposicion entre el racionalismo y el empirismo; pero es, em realidade, una contraposicion secundaria, ya que tampoco la filosofia metafísica, la que sólo deja prevalecer el pensamiento inmanente, toma lo metodicamente desarrollado de la necesidad del pensamiento mismo, sino que saca también su contenido de la experiencia interior o exterior, convirtiéndolo luego, mediante la reflexión, em algo abstracto (HEGEL, 1955, p. 253).

Por fim, resta-nos descrever a organização desta dissertação. No primeiro capítulo, são apresentadas as principais ideias de Keynes no que se refere ao comportamento dos salários, a partir de sua obra *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, com destaque para dois capítulos da Teoria Geral. O capítulo 2, chamado “Os postulados da Economia Clássica”, compreende o debate de Keynes com os neoclássicos e aponta suas discordâncias com esta escola e suas razões para tal; o capítulo 19, denominado “Variações nos salários nominais”, descreve o comportamento dos salários em relação à propensão a consumir, à eficiência marginal do capital e à taxa de juros. Além do mais, acrescenta-se a definição do conceito da lei psicológica fundamental.

No segundo capítulo, analisam-se os dados sobre os salários, apresentando sua evolução no Brasil entre 2002 e 2009. O recorte deste período é resultado das pesquisas disponíveis da POF e, por isto, os dados da RAIS contemplam este período. Além dos dados, traçamos um paralelo com a teoria de Keynes no que diz respeito à sua compreensão sobre os salários na Teoria Geral. Neste sentido, não poderíamos deixar de lado seu conflito com a teoria neoclássica e nem deixar de pontuar algumas literaturas contemporâneas sobre o assunto.

E, no terceiro capítulo, retoma-se o conceito da lei psicológica fundamental e da propensão ao consumo para Keynes, para descrever o consumo no Brasil, durante o período de 2002-2009, a partir dos dados disponíveis da POF (2002/2003) e POF (2008/2009), apresentando a estrutura de gastos da sociedade brasileira e suas modificações. Nas Considerações Finais, apresentam-se algumas indagações sobre a evolução dos salários e as mudanças no consumo das famílias, buscando nos afastar das ideias mecanicistas (newtonianas) que são, em grande medida referência para as análises sociais, sendo a causalidade o princípio primeiro das análises econômicas. Isto pode trazer inquietações para aqueles que aguardam respostas de imediato ou esperam diagnosticar os problemas econômicos com um único recurso, mas a nossa premissa foi abandonar uma análise que “pressupõe partes isoladas, separadas e intercambiáveis” (ZOHAR, 2006, p.25).

CAPÍTULO I

KEYNES, SALÁRIOS E A PROPENSÃO A CONSUMIR.

Procuramos mostrar, neste capítulo, as teorizações do pensamento de Keynes na fundamentação tanto das questões que envolvem o salário quanto nas definições sobre a propensão a consumir. Keynes formula suas concepções a partir da teoria neoclássica³ de tal forma que, a partir desta teoria, avança com suas críticas para se afastar do arcabouço neoclássico. Existe um grande debate sobre se esta ruptura de fato se deu. Por ora nos cabe apenas apresentar seus pontos fundamentais e as nuances desta ruptura no que envolve seu entendimento na determinação dos salários e do comportamento do consumo.

Rastreamos no livro *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda* (doravante Teoria Geral) as explicações sobre os salários e o consumo, tema base para o desenvolvimento desta dissertação. Nossa abordagem parte do entendimento de Keynes sobre estas variáveis e está assentada sobre a economia brasileira entre 2002-2009. Esse período apresentou tanto no salário quanto no consumo, aumentos significativos devido à nova dinâmica econômica, que será detalhada no próximo capítulo.

O incremento da renda permitiu colocar os salários na pauta dos principais jornais e ser objeto de discussão dos economistas nos dias de hoje. O motivo para este debate está baseado na preocupação com o aumento dos salários, como resultado da política de valorização do salário mínimo. Este comportamento é visto como um dos impeditivos para a recuperação da economia brasileira, no entender da perspectiva neoclássica, e seus impactos sobre o consumo. Contudo, antes de detalharmos os salários e o consumo na economia brasileira, cabe interrogar: como se determina o salário na sociedade capitalista? Para sermos

³ Keynes batiza a escola neoclássica como clássica em seu livro. Vamos uniformizar o termo em escola neoclássica.

mais precisos, qual seria o entendimento de Keynes sobre a determinação dos salários, uma vez que sua teoria está baseada sobre a escola neoclássica?

Iniciamos lembrando que, para os neoclássicos a determinação do salário e do emprego é descrita pela interseção da curva de oferta e demanda por trabalhadores, ou seja, é no mercado de trabalho que os salários são definidos. O ponto de encontro das duas curvas permite identificar o salário e o nível de emprego, através dos dois eixos: preço e quantidade, que tendem a questionar: para um determinado nível de preços qual é a quantidade demandada e ofertada do emprego? É claro que poderíamos abordar outras escolas do pensamento para esta indagação, mas como a matriz teórica aqui proposta é a de Keynes, o desafio de compreender a determinação dos salários para a escola neoclássica será primordial para nosso debate.

Nunes e Nunes (1997, p. 105) assinalam que até a Teoria Geral, o paradigma dominante explicava os problemas econômicos como “desequilíbrios erráticos”, ou como perturbações com origens exógenas, sendo contornáveis com as políticas econômicas. Estes desequilíbrios poderiam ser equacionados pelos mecanismos de correção, como, os ajustes de preços e, portanto, como haveria correção na dinâmica econômica tais desequilíbrios se apresentariam de maneira transitória⁴.

Desta forma, para esta escola, o método de análise pressupõe uma economia do equilíbrio, ou seja, o equilíbrio é inerente ao funcionamento econômico (NUNES; NUNES, 1997, p. 106). A investigação sobre o mercado de trabalho segue a mesma perspectiva e, por isto, a compreensão dos salários e do emprego está circunscrita na relação entre oferta e demanda de trabalho e, portanto, não há incompatibilidades entre o salário real e o nível de emprego. Em outras palavras, a quantidade de emprego é definida em razão do nível de salário; neste sentido, não há problemas no ajuste entre demanda e oferta. Na concepção neoclássica, a falta de mão de obra, por um dado salário, deslocaria a demanda de

⁴ Metáfora que pode sintetizar a perspectiva estática da escola neoclássica: “Imaginemos uma orquestra. Os lugares estão postos de maneira que o som se harmonize. De um lado as cordas, do outro os metais, e no entorno os violoncelos, no fundo a percussão. Todos seguem a partitura, e a hora que saem e entram depende das mãos do maestro. Suas mãos direcionam todos para que o som se apresente de maneira perfeita. O solo de um ou de outro às vezes é ressaltado para explicar o todo, e ele nunca deixa de se desarmonizar com o coletivo, a improvisação é limitada pelo instrumento que se apropria. E o comportamento da parte sempre vai ao encontro do coletivo. Os movimentos de perfeição encantam a todos. Diante deste cenário é que o comportamento fica compreendido em algumas teorias econômicas. Demonstrando um sujeito limitado por uma estrutura que o determina [durante] todo o tempo, e sua ação não possibilita nenhuma alteração nesta estrutura” (TAMASHIRO, 2010, p. 41).

trabalhadores para aqueles com a pretensão de possuir um emprego. Desta forma, o desemprego só pode ser compreendido como resultado das “imperfeições do mercado”. Estas imperfeições podem levar o trabalhador a ficar por um pequeno período desempregado, ou seja, trata-se de um fator transitório, classificado como desemprego friccional. Deste modo, os trabalhadores são livres para reduzir suas horas de trabalho ou tornarem-se desempregados. Nesta concepção, não há desemprego involuntário, dado que os salários tendem a variar e encontrar um ponto ótimo com a finalidade de empregar a todos (CHICK, 1993, p. 148).

Este entendimento que a teoria neoclássica possui para a determinação dos preços e quantidade é o mesmo para o mercado de trabalho (salário e nível de emprego) e, para isto, utiliza-se do conceito de um mercado de trabalho perfeitamente competitivo para relatar o mercado de trabalho. Este conceito admite alguns pressupostos⁵. Bresser-Pereira (1976) acentua que, ao partir da existência hipotética da concorrência perfeita, esta escola, chega ao equilíbrio geral formulado por Walras, que compreende os consumidores e os produtores como maximizadores de suas satisfações e de seus lucros. Esta compreensão é importante, porque ora Keynes se aproxima do conceito da concorrência perfeita, quando retrata o primeiro postulado, ora se distância, quando descreve o segundo postulado, como veremos.

Dito isto, vejamos os dois postulados, que sintetizam a teoria neoclássica, na concepção de Keynes, em seu livro Teoria Geral. Mas, antes, valem duas observações que poderão nortear e esclarecer nosso entendimento sobre a teoria de Keynes. A primeira se refere às grandezas utilizadas na Teoria Geral, que trabalha com as grandezas reais e não planejadas; desta maneira, o autor não utiliza a classificação “preço de demanda” ou “preço de oferta” como os neoclássicos, mas sim “salário”, e também não adota “oferta e demanda de emprego”, mas sim “volume de mão-de-obra efetivamente empregado” ou “emprego”, como nos lembra Chick (1993, p. 147-148). A segunda observação é que Keynes não compreende a determinação dos salários e empregos como um ponto de interseção entre a oferta e demanda. Estas duas observações facilitarão nossa explicação nos itens à frente.

⁵ As circunstâncias para este mercado são: “um grande número de compradores e de vendedores concorrendo, em termos de preço, na venda de produtos homogêneos e perfeitamente divisíveis, nenhum dos vendedores ou compradores sendo capaz, isoladamente (por serem todos pequenos relativamente ao mercado), de influenciar o mercado com sua política particular de preços” (BRESSER-PEREIRA, 1976, p. 5).

1.1 Demanda do emprego: o salário é igual ao produto marginal do trabalho.

No segundo capítulo da Teoria Geral, Keynes nos apresenta o que considera ser os dois pilares (postulados) que sustentam a teoria neoclássica, para descrever o mercado de trabalho e, conseqüentemente, sua teoria dos salários. Dillard (1976, p. 15) indica que Keynes teria sido criticado por considerar a teoria neoclássica como único corpo unificado, tendo simplificado um vasto corpo de doutrina que obteve diversas contribuições em apenas dois postulados. No entanto, iremos adotar estes postulados, assim como Keynes, e discuti-los, compreendendo que são estes dois postulados que resumem a teoria neoclássica do emprego.

O primeiro postulado nos diz que o salário é igual ao produto marginal do trabalho, ou seja, que a produtividade deve caminhar *pari passu* com o salário real. Conforme Prebisch resume, “os salários correspondem à produtividade marginal do trabalho e que este é decrescente conforme aumenta a quantidade de produção” (PREBISCH, 1991, p. 28). Isto nos diz que, ao aumentar o produto, altera-se o emprego, aumentando-o com a redução dos custos. Este postulado nos ensina sobre a demanda de mão de obra e demonstra o salário que atende tanto o demandante como o ofertante. Os pontos, sobre esta curva, representam a estratégia de maximização dos lucros nos diversos níveis de salário. A curva de oferta representa o total máximo de horas que o trabalhador coloca disponível para exercer a função, em cada nível de salário (CHICK, 1993, p. 150). Para compreender este raciocínio, deve se ter em mente a premissa de que a empresa trabalha com rendimentos decrescentes ou, ainda, com a lei da produtividade marginal decrescente. Keynes (2012) concorda com os neoclássicos no que diz respeito a este postulado na Teoria Geral.

Para facilitar o nosso entendimento, vale um exemplo. Imaginemos uma pizzaria que possui um local delimitado, o forno, o balcão e um trabalhador. Dados estes equipamentos fixos, iniciamos o aumento de mais trabalhadores para suprir a demanda de pizzas. O primeiro trabalhador tende a ajudar no atendimento, os próximos trabalhadores contratados auxiliam no atendimento e colaboram na produção das pizzas, entre outras coisas. Este aumento de trabalhadores na pizzaria chega a um ponto que inviabiliza a produção de pizzas, já que a estrutura do local fica pequena para a produção; por isto, os trabalhadores apresentam uma produção menor por trabalhador. Este rendimento decrescente permite compreender que, na medida em que se adiciona uma unidade de trabalho, a produção por trabalhador tende a cair, mas isto não significa que a produção total diminua. A grande questão, aqui, é perceber que os demais insumos são constantes.

De outro modo, podemos expressar o mesmo raciocínio, em um ambiente de concorrência perfeita, em que as empresas contratam mão-de-obra até o ponto em que a receita marginal seja igual ao custo, ou seja, a cada trabalhador contratado, gera-se uma receita adicional que tende a se igualar ao custo marginal e, portanto, à taxa de salário. Os trabalhadores, também proprietários de fatores, buscam maximizar sua utilidade decidindo sua disponibilidade para o trabalho que propicie um salário que satisfaça o *trade off* entre lazer e trabalho; sendo assim, temos o salário de equilíbrio na economia. Lauro Ramos e José Reis (1991, p. 24) sintetiza a compreensão da escola neoclássica, que entende que “os preços funcionam como sinalizadores da escassez relativa dos fatores [...]; a renda de cada indivíduo é determinada pela soma dos pagamentos pelos fatores por ele possuídos”. Neste cenário, a distribuição pessoal e funcional dependerá da demanda e oferta dos fatores; os pormenores sobre a questão da distribuição, para Keynes, deixemos para tratar no final do capítulo.

No que diz respeito ao primeiro postulado, Keynes concorda com os neoclássicos no sentido de que os salários, no equilíbrio, igualam-se à produtividade marginal do trabalho, sendo decrescentes com o incremento da produção. Neste sentido, este postulado diz que o aumento do produto resulta no acréscimo do emprego, deduzidos os custos, mas esta igualdade pode alterar-se, caso a concorrência ou os mercados apresentem-se imperfeitos. Isto ocorre como consequência de a indústria apresentar rendimentos decrescentes no curto prazo, já que admite que o capital, a técnica e organização produtiva são constantes. Como o salário depende da produtividade marginal, uma queda no produto marginal diminui os salários; portanto um aumento do emprego apresenta queda da taxa de salários. Esta queda propicia um incremento no lucro dos empresários, como resultado do salário real menor. E a redução da produtividade dos trabalhadores adicionais alcança os trabalhadores produtivos, resultando em alta dos preços (PREBISCH, 1991, p. 28-29).

Ainda sobre o primeiro postulado, Keynes admite que os salários sejam iguais à produtividade, como já destacado, entendendo que tanto o salário real, como o nominal, caminham na mesma direção. Em suas palavras,

[...] seria interessante examinar os resultados de uma investigação estatística sobre as verdadeiras relações entre as variações dos salários nominais e as dos salários reais. No caso de uma variação que afete apenas uma indústria específica, é de esperar que os salários reais variem no mesmo sentido dos salários nominais. Mas, no caso de variações do nível geral dos salários, verificar-se-á, segundo penso, que **a variação dos salários reais que acompanha a dos salários nominais, longe de ser habitualmente no mesmo sentido, é quase sempre no sentido oposto**. Isto é, quando os salários

nominais sobem, constata-se que os salários reais descem e, quando os salários nominais descem, os salários reais sobem. Isso se deve a que, no curto prazo, a queda dos salários nominais e a elevação dos salários reais constituem, por motivos diferentes, fenômenos ligados à diminuição do emprego, pois, embora o trabalhador se mostre mais disposto a aceitar reduções de salário quando o emprego declina, **os salários reais tendem inevitavelmente a crescer nas mesmas circunstâncias em virtude do maior retorno marginal** de um dado equipamento de capital quando a produção diminui (KEYNES, 2012, p. 8, grifos nossos).

Para simplificar a passagem acima, podemos resgatar o nosso exemplo da produção de pizzas. Ao contratarmos trabalhadores para a produção de pizzas, os salários nominais tendem a aumentar, e a produção de pizzas também, com isto, o custo das pizzas por trabalhador tende a diminuir, razão esta que provoca uma redução no preço das pizzas e, conseqüentemente, queda do salário real. Em um nível maior de emprego, aumenta o poder de barganha dos trabalhadores, o que possibilita incrementar os salários nominais. Este aumento do emprego provoca queda da produtividade, ou seja, diminui os retornos marginais, e aumenta os preços; como resultado, o salário real tende a diminuir com o aumento do emprego, portanto, os salários reais caminham no sentido oposto ao salário nominal.

Em resumo, Keynes, ao descrever a demanda de trabalho, através do primeiro postulado, também supõe, assim como os neoclássicos, que as firmas estão em equilíbrio, e que a maximização de lucros, juntamente com a competição perfeita, resulta na curva de demanda de trabalho. Esta junção de retornos decrescentes e a maximização dos lucros trazem conseqüências para a relação entre a teoria do emprego e distribuição de Keynes, no entender de Amadeo (1986). Além disto, quando incorpora a ideia de competição perfeita “torna a distribuição endógena e tecnologicamente determinada, afastando assim qualquer discussão dos determinantes do salário real e do estudo de efeitos distributivos sobre o princípio de demanda efetiva” (AMADEO, 1986, p. 311).

Nunes e Nunes (1997, p. 110), acrescentam que Keynes, ao levar em consideração o mercado de concorrência perfeita e a função de produção assentada na lei dos rendimentos decrescentes, mesmo abrindo caminho para ser criticado empiricamente, seguiu uma tendência necessária por “provar que mesmo mantendo as hipóteses da teoria “clássica”, não era possível aceitar suas conclusões”. Parece-nos mais convincente o parecer de Keynes, quando menciona que o capítulo segundo da Teoria Geral precisaria ser revisado, conforme veremos.

Ferreira (2014) detalha o debate ocorrido na década de 1930 entre Keynes e Kalecki, Joan Robinson e Ohlin em torno da questão da concorrência perfeita⁶. Para estes autores seria fundamental a introdução do conceito da concorrência imperfeita na Teoria Geral de Keynes, o que resolveria alguns impasses na teoria, como por exemplo, a questão do comportamento dos salários nominais e reais no nível agregado. Keynes ao assumir os custos marginais crescentes no curto prazo e, os salários marginais como representante dos custos marginais, e mais, que os preços são determinados por estes custos – pressuposto neoclássico – apresenta o comportamento dos salários reais como resultado dos preços, nesta relação, a queda dos preços provoca aumento nos salários reais, ou ainda, conforme a argumentação de Marshall, o salário real apresenta-se contracíclico⁷.

Em 1939, Keynes publica o artigo “Relative movements of real wages and output”, baseado no estudo do Dunlop e Tarshis (1938), que analisam o comportamento dos salários nos Estados Unidos e na Inglaterra. Neste estudo os autores, por métodos estatísticos, concluem que os salários reais e nominais caminham na mesma direção que a produção no nível geral de salários. Isto permite uma revisão por parte de Keynes, quando apontava que o comportamento dos salários reais e nominais no nível geral de salários, diferentemente da indústria específica, apresentava comportamento oposto. Assim, Keynes admite que se refugiou, em demasia, na suposição neoclássica sobre a diminuição dos salários reais. Em sua compreensão, o capítulo segundo, da Teoria Geral, necessita de uma revisão.

If the falling tendency of real wages in periods of rising demand is denied, this alternative explanation must, of course, fall in the ground. Since I shared at the time the prevailing belief as to be facts, I was not a position to make this denial. if, however, it proves right to adopt the contrary generalities, it would be possible to simplify considerably the more complicated version of my fundamental explanation which I have expounded in my "general theory". Particularly in chapter 2, which is the portion of my book which most needs to be revised (KEYNES, 1939, p. 40)⁸.

⁶ Neste caso, os empresários podem influenciar nos preços e na demanda.

⁷ “Na primeira versão de seu memorando submetido à Comissão do Ouro e da Prata (Official Papers, p. 19), ele escreveu: “[Durante uma queda de preços lenta e gradual], há uma enorme fricção que tende a impedir a queda, a um ritmo semelhante ao dos preços, dos salários nominais na maioria dos negócios; e isto tende, quase imperceptivelmente, a estabelecer um padrão de vida mais elevado para as classes operárias, e a diminuir as desigualdades da riqueza. Estes benefícios são, no mais das vezes, ignorados; entretanto, eles são, no meu entender, quase sempre tão importantes quanto os males resultantes da queda gradual dos preços, que é muitas vezes denominada depressão das atividades comerciais”. E quando o Sr. Chaplin perguntou-lhe (...): “O senhor acha que durante um período de depressão as classes operárias empregadas estão ganhando mais do que antes?”, ele respondeu: “Em média, mais do que antes”” (KEYNES, 1985, p. 274-5).

⁸ Caso se negue a tendência de queda dos salários reais em períodos de aumento da demanda, esta segunda explicação, naturalmente, cai por terra. Visto que, naquela ocasião, eu aceitava a crença prevalecente relativa aos fatos, não me sentia em condições de fazer essa negação. Entretanto, se verificarmos ser correta a adoção da generalização contrária, torna-se possível simplificar consideravelmente a versão mais complicada da minha

Apesar de recusar o argumento da competição imperfeita naquele momento, Ferreira (2014) salienta que o artigo de 1939 permite ao teórico “considerar explicitamente a introdução da hipótese de concorrência imperfeita” (2014, p. 4). Isto possibilitaria a Keynes questionar em que medida os custos marginais determinam os preços, destacando os custos médios em detrimento aos custos marginais⁹; Keynes assume que os empresários podem não alterar os preços ou podem aumentá-lo em menor proporção para nivelar os custos marginais crescentes, quando o produto aumenta. Acaba por concluir que os salários reais podem ser pró-cíclicos, ou seja, o aumento de preços pode causar aumento dos salários reais. Dito de outra forma, o aumento de trabalhadores para a produção de pizzas na sociedade, além de proporcionar aumento dos salários nominais e aumento dos custos, pode proporcionar aumento dos salários reais, ou ainda, os salários nominais e reais podem caminhar na mesma trajetória.

1.2 Oferta de emprego: A utilidade do salário é igual à desutilidade marginal.

Ao concordar com o primeiro postulado, que o salário real caminha na mesma direção que a produtividade do trabalho, ou melhor, que o emprego pode ser determinado pela demanda de mão de obra, mas abandonando no segundo momento, com algumas ressalvas, como já reportado. Keynes rejeita o segundo postulado, acentuando que não é a oferta de trabalhadores que irá determinar o nível de emprego e dos salários. Primeiro porque o trabalhador não tem poder sobre a determinação do salário real, e segundo, a determinação dos salários reais não se dá entre os empresários e os trabalhadores (CHICK, 1993, p. 154).

O segundo postulado no diz que a utilidade do salário deve ser igual à desutilidade marginal. Prebisch (1998, p. 29) traduz o termo da desutilidade marginal para resistência marginal ao trabalho, tornando o termo mais agradável de compreender, no nosso entender. Este termo explica a expectativa do trabalhador em relação ao seu salário, ou melhor, existem alguns motivos que podem impedir o trabalhador a aceitar o trabalho. Segundo Keynes:

[...] à recusa ou incapacidade de determinada unidade de mão de obra em aceitar uma remuneração equivalente à sua produtividade marginal, em virtude da legislação, dos costumes sociais, de uma coligação para efeitos de

exposição fundamental apresentada em minha Teoria Geral. Especialmente no cap. 2, por se tratar da parte do meu livro que mais carece de revisão (KEYNES, 1985, p. 278).

⁹ [...] os produtores são influenciados, em suas políticas práticas de preços e em seu aproveitamento das oportunidades que se lhes oferecem pelas imperfeições da concorrência, pelo seu custo médio a longo prazo e pelo fato de estarem menos atentos do que os economistas ao seu custo marginal a curto prazo. (...) Na realidade, é raro que qualquer pessoa, que não seja um economista, suponha ser o preço predominantemente governado pelo custo marginal. Os homens de negócios, em sua maioria, mostram-se surpresos quando se sugere que suas políticas de preços deveriam ser estabelecidas com base num cálculo precioso do custo marginal a curto prazo ou da renda marginal (*ibidem*; p. 283).

contrato coletivo de trabalho, da lentidão para adaptar-se às mudanças ou simplesmente em consequência da obstinação humana (KEYNES, 2012, p. 5).

Keynes está chamando a atenção para os casos em que o trabalhador recusa o trabalho ou, ainda, a possibilidade de o trabalhador “escolher ficar” desempregado. No seu entender, como descreve este postulado, isto só é compatível, na concepção neoclássica, com o conceito de desemprego “friccional” ou desemprego “voluntário”. O primeiro ocorre quando há ajustamento do mercado ou, mesmo, quando o trabalhador muda de um emprego para o outro. O segundo acontece quando o trabalhador se recusa a trabalhar pelo salário oferecido pelo empregador.

A teoria neoclássica admite estes dois entendimentos sobre o desemprego (friccional e voluntário), uma vez que parte da ideia de pleno emprego. Esta análise admite que, quanto maior for a demanda por trabalhador, maior será a oferta de emprego para suprir esta demanda, e vice-versa, no nível do salário nominal vigente (lembramos que esta escola pressupõe uma economia em equilíbrio¹⁰). Com este entendimento, a teoria neoclássica define os salários no ponto de encontro da demanda e oferta de mão de obra. Mas a questão pertinente nestes dois conceitos, é que, se existe desemprego, este é resultado ou do desemprego voluntário, ou seja, o trabalhador quer ganhar um salário maior e, por isto, não se submete ao trabalho; ou do desemprego friccional, que é um desemprego temporário, que será ajustado assim que possível. Desta forma, já que o trabalhador pode optar por não trabalhar, em virtude do baixo salário, a solução da teoria neoclássica é a diminuição do salário para induzir um maior volume de emprego (KEYNES, 2012, p. 6).

Este postulado pressupõe que os salários reais são determinados nas negociações salariais, entre trabalhadores e empregados. Desta forma, o salário nominal acordado determina o salário real, e a mão de obra pode reduzir o salário real, reduzindo o salário nominal. Portanto, quando a teoria neoclássica pressupõe que os salários tendem a se igualar à desutilidade marginal do trabalho, “mas não o volume de emprego disponível por este salário” (KEYNES, 2012, p. 9), pressupõe que a capacidade de definir o salário real é dos trabalhadores.

¹⁰ “A força de trabalho é considerada homogênea, intercambiável e sua mobilidade é perfeita. Com isto, ficaria eliminada toda a possibilidade de desequilíbrio, dado que a flexibilidade do salário faria com que toda a mão de obra fosse empregada” (NUNES; NUNES, 1997, p. 108).

Keynes ressalta que a teoria neoclássica pretende utilizar suas conclusões não somente para um trabalhador isolado, mas para todo o conjunto de trabalhadores. Neste caso, por exemplo, Ângela poderia aceitar o trabalho que Sérgio não aceitou, por terem reduzido o seu salário. Outro ponto é que a teoria neoclássica utiliza suas conclusões, a partir de um sistema fechado¹¹, ou seja, não se preocupa com um sistema aberto, nem tão pouco com os impactos de uma redução salarial, em um país, sobre o comércio exterior. Muito menos com o impacto da redução salarial sobre o sistema bancário e o crédito. A convicção da teoria neoclássica – em um sistema fechado - é a de que a redução do nível geral dos salários nominais, no curto prazo, reduz os salários reais, mas não na mesma proporção (KEYNES, 2012, p. 10).

Ainda analisando a teoria neoclássica, Keynes acentua dois pontos que julga essenciais, para discordar e negar a teoria neoclássica, no que se refere ao segundo postulado. O primeiro diz respeito ao comportamento das negociações, como já destacado: para a teoria neoclássica, o nível geral dos salários reais é determinado pela negociação entre empregadores e trabalhadores. O autor ressalta que as negociações são efetivadas com base no salário nominal, sua perspectiva compreende a economia capitalista como uma economia monetária, onde os contratos são determinados em termos nominais. O segundo ponto se refere ao comportamento efetivo dos trabalhadores, ou seja, como os trabalhadores podem definir o preço, leia-se salário real, se a teoria neoclássica ensina que os preços são determinados pelos custos marginais, e que os salários controlam boa parte do custo primário marginal, o que poderia levar a crer que os trabalhadores poderiam determinar os preços. Sendo assim, para Keynes, a teoria neoclássica deveria defender que, caso o salário real se altere, os preços tendem a se modificar na mesma proporção, resultando em um salário real e volume de emprego estável. Este entendimento da teoria neoclássica está baseado na convicção de que os trabalhadores podem fixar o salário real e que os preços dependem da quantidade de moeda (KEYNES, 2012, p. 10).

Parece-nos que o ponto chave apontado por Keynes “decorre do fato de contestarmos a hipótese de que o nível geral dos salários reais é diretamente determinado pelo caráter das negociações salariais” (KEYNES, 2012, p. 11). Neste sentido, para o autor, o trabalhador não apresenta condições de determinar os salários reais, e o equívoco da escola neoclássica é não

¹¹ “Enquanto esses são [sistemas] *modelos abertos* que conseguem analisar o sistema econômico, na medida em que apresentam uma razoável correspondência com a realidade e oferecem políticas práticas, os [sistemas] *modelos fechados* falham nessa tarefa, na medida em que adotam o método hipotético-dedutivo que é apropriado às ciências metodológicas; nas ciências substantivas, como a economia, esse método desempenha ou deveria desempenhar somente um papel subsidiário” (BRESSER-PEREIRA, 2009, p. 165). Para saber mais sobre o sistema aberto, ver, Chick (2003).

perceber outras forças que atuam na determinação do nível geral dos salários reais. Ademais, por conceber a economia com tendência ao equilíbrio, não percebe a dinâmica temporal na determinação dos salários, da demanda e dos preços¹².

Um aspecto importante a ressaltar é o papel dos sindicatos no período de análise de Keynes. A Inglaterra do pós-guerra exibiu forte presença dos sindicatos, o que permitiu a inserção deste na política nacional do país, com seu suporte no *Labour Party*. Em 1920, o número de trabalhadores associados aos sindicatos ultrapassou 8 milhões de trabalhadores e, em 1924, 710 greves paralisaram em torno de 600.000 trabalhadores. Além disso, o autor vivencia a greve geral de 1926, que paralisou o país por 9 dias. Essa greve, que se iniciou com os mineiros, e depois foi incorporada por diversas categorias, mostrou a força dos sindicatos daquela época. E é por esta conjuntura, no entender de Kicillof (2014), que Keynes pode se atentar para o fato que a classe trabalhadora organizada, nos sindicatos, poderia fixar o seu salário nominal em suas negociações coletivas com os empresários, mas não o salário real (KICILLOF, 2014, p.87-91).

Por entender que o trabalhador individual não possui este poder de decisão sobre o nível de salário real, o teórico propõe a terceira categoria de desemprego, classificando-o como desemprego “involuntário”. Em resumo, o desemprego “involuntário” existe quando o trabalhador se dispõe a trabalhar ao nível de salário vigente, mas não encontra atividade para exercer. De acordo com Keynes:

[...] há desempregados involuntários quando, na eventualidade de uma ligeira elevação dos preços dos bens salários¹³ relativamente aos salários nominais, tanto a oferta agregada de mão de obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente como a demanda agregada da mesma ao dito salário sejam superiores ao volume de emprego existente (KEYNES, 2012, p. 13).

¹² Cabe um exemplo para simplificar: o salário recebido por um pedreiro na cidade é trocado por diversos bens, por exemplo, o tomate, mas o preço deste não é definido, necessariamente, pela negociação salarial, mas sim depende da decisão dos produtores e da demanda de outros comerciantes. Logo, a demanda e os preços são determinados depois do contrato de trabalho do pedreiro; há uma questão temporal que coloca que o salário e o emprego podem estar fora da curva de oferta, ou seja, não respeitando a relação entre os salários a desutilidade do trabalho.

¹³ Bens-salário: Conjunto de bens que, em cada país, constitui a cesta de consumo básico do trabalhador, segundo seu padrão de vida. Tais bens são formados pelos artigos de primeira necessidade para o trabalhador e sua família, como os alimentos, o vestuário, a habitação, o transporte e os serviços de educação e saúde. Por lei, o salário mínimo deveria ser suficiente para proporcionar ao trabalhador esta quantidade mínima de bens, indispensáveis a sua sobrevivência familiar (SANDRONI, 1999, p. 52).

O conceito de desemprego “involuntário” permite a Keynes abandonar a análise estática, que percebe a economia com tendência ao equilíbrio ou, ainda, no pleno emprego. Lembremos que a teoria neoclássica está calcada na perspectiva do pleno emprego e, desta maneira, expressam somente duas possibilidades de desemprego: o “voluntário” e o “ficcional”. Neste sentido, o desemprego aparente, para a teoria neoclássica, é “fundamentalmente devido à recusa de os fatores não empregados aceitarem uma remuneração correspondente à produtividade marginal” (KEYNES, 2012, p.14).

Ao retirar do trabalhador individual a função de interferir no nível dos salários, como queria a escola neoclássica, Keynes abre outro debate sobre o comportamento dos salários, o que permite o questionamento acerca dos salários serem fixos ou rígidos. Para Chick (1993, p. 152), o que se pode entender é que, para Keynes, há alteração da inclinação da curva de oferta, ou seja, substitui uma curva de inclinação ascendente por uma curva horizontal no nível de salário. O desemprego aparece como resultado de uma insuficiência do mercado, isto é, a demanda fica abaixo da parte inclinada ascendente da curva. No entanto, isto não quer dizer que os salários são fixos; esta visão é equivocada, no entendimento da autora. Sendo assim, ao perceber a determinação dos salários não pelo ponto de encontro da oferta e demanda no mercado de trabalho, “a curva de oferta da mão-de-obra não pode ter nenhuma influência no volume observado de emprego ou de salário” (CHICK, 1993, p. 145), questão esta a que voltaremos a seguir.

Por fim, antes de avançarmos em nossa discussão, cabe salientar alguns pormenores. Em síntese, a escola neoclássica descreve os salários como determinante da relação entre oferta e demanda de trabalho, onde o trabalhador se comporta conforme sua satisfação, e estar ou não empregado é o seu poder. Do outro lado, as empresas buscam maximizar seus lucros, portanto, receita marginal e custos marginais devem caminhar juntos e, por isto, a produtividade é essencial na análise. Desta interação entre as satisfações dos trabalhadores e dos empregadores é possível determinar o nível de emprego e salário. Dado que, os salários são flexíveis, para quando houver qualquer interferência, pode variar e ajustar, novamente, o mercado de trabalho.

Keynes compreende esta teoria como um caso particular, diferentemente, de sua teoria, que busca propor uma Teoria Geral. Por esta razão, o equilíbrio surge apenas como possibilidade, e não como pressuposto. Os salários e o nível de emprego estão atrelados à dinâmica econômica, ou melhor, à demanda agregada. Com isto, Keynes propõe uma nova

teoria do emprego, que está baseada em um método que introduz o tempo na análise¹⁴. Retirando a atuação do mercado de trabalho sobre os salários, o autor descreve que a oferta de trabalho não tem influência sobre os salários, já que os salários dependem “das decisões de produção e da demanda de outros agentes” (NUNES; NUNES, 1997, p. 100). Isto posto, coloca-se a seguinte questão: qual é a capacidade do trabalhador determinar seu salário? Voltaremos a este ponto no próximo capítulo, quando vamos detalhar os dados sobre a economia brasileira.

1.2 As variações dos salários e o nível de emprego.

Apresentados os dois postulados, é preciso acentuar a questão do equilíbrio para a escola neoclássica, que nos ensina que a queda dos salários caminha com o intuito de equilibrar o mercado de trabalho. E, também, o que envolve o debate existente na literatura econômica no que se refere aos salários fixos e rígidos sobre a teoria de Keynes. Cabe considerar que a análise sobre os salários fixos pode encadear diversos equívocos, dado que a leitura da Teoria Geral introduz a questão da variação dos salários apenas no capítulo 19, apresentando-os, nos capítulos anteriores, como não flexíveis. O motivo para isto é o método desenvolvido por Keynes. Em suas palavras, “a minha divergência relativamente a essa teoria reside principalmente numa diferença de análise, de modo que não poderia expô-la claramente antes de o leitor estar familiarizado com o meu método” (KEYNES, 2012, p. 232). Com isto, o autor salienta que há diferença de análise entre sua teoria e a teoria neoclássica, justificando a variação dos salários apenas na parte final de seu livro.

Nunes e Nunes (1997, p. 117) quando analisam a questão do método em Keynes, apontam que há duas boas razões para o autor ter desenvolvido a questão da variação dos salários somente no final de sua análise, ou seja, apenas a partir da V parte da Teoria Geral. A primeira refere-se aos fatores institucionais (contratos e leis) que atuam com mais presença em relação à oferta e demanda de trabalho. A outra é que as variações de salários se apresentam de maneira complexa e ambígua sobre o nível de emprego.

Novamente, voltamos a questionar a ideia neoclássica de que a redução dos salários¹⁵ pode abrir espaço para incrementar a produção e o emprego. No entanto, a análise da teoria

¹⁴ Sobre o método ver Chick (2003).

¹⁵ Dillard, ao observar o capítulo 19 de Keynes, enfatiza que diante da realidade, as quedas abruptas salariais são difíceis de obter, com exceções em sociedades autoritárias. E levando em consideração a organização em sindicatos, as greves agiriam no intuito de combater a redução dos salários na busca de aumento do emprego. Caso não houvesse esta organização os sindicatos débeis ficariam vulneráveis a posterior redução. Caso a redução seja gradual o efeito será desfavorável sobre a eficiência marginal do capital (DILLARD, 1976, p. 195).

neoclássica parece simplória para o entendimento de Keynes, dado que, a alteração dos salários provoca consequências complexas e é evidente que, em determinadas circunstâncias, a redução dos salários pode auxiliar no incremento da produção, como descreve a teoria neoclássica. A questão, de acordo com o autor, se reduz a uma perspectiva simplista quando o argumento limita-se a entender que a redução dos salários incentiva, *coeteris paribus*, a queda dos preços e, com isto, o aumento da demanda, incrementando a produção e o emprego até um ponto onde a eficiência marginal decrescente do trabalho se iguala ao salário. Neste sentido, o problema está na falta de relação entre a redução dos salários nominais e a demanda (KEYNES, 2012, p. 233). Como podemos verificar:

Mas se a teoria neoclássica não puder extrapolar as suas conclusões, por analogia, de uma indústria específica para a indústria no seu conjunto, fica completamente impossibilitada de nos esclarecer que efeitos produzirá sobre o emprego uma baixa dos salários nominais. De fato, não dispõe de nenhum método de análise que lhe permita resolver o problema. Parece-me que o *Theory of unemployment*, do professor Pigou, extrai da teoria neoclássica tudo quanto se pode tirar dela, com resultado de que o livro se converte em uma demonstração flagrante de que essa teoria nada tem para oferecer quando aplicada ao problema de saber o que determina o volume real do emprego como um todo (KEYNES, 2012, p. 234-5).

Desta forma, a questão central sobre os salários, para Keynes, é compreender os efeitos que as variações dos salários causam sobre a demanda agregada, “negando” a possibilidade de uma redução dos salários. O raciocínio da teoria neoclássica, que defende a redução dos salários como determinante do aumento de emprego, adota um método de análise que considera que o que ocorre em uma indústria específica pode ser generalizado para a indústria em seu conjunto. Por isto, aparecem os efeitos no emprego, quando se baixa os salários. Todavia, é evidente que do ponto de vista do empresário individual, o raciocínio é plausível, declara Keynes, uma vez que o empresário percebe seus custos diminuírem e ignora os efeitos sobre a demanda de seu produto, entendendo que será capaz de vender uma produção maior. Isto só poderia acontecer caso a propensão marginal a consumir fosse igual à unidade, ou seja, caso todos gastassem o quanto ganham. Ou, ainda, caso um aumento do investimento preenchesse a lacuna entre aumento do rendimento e do consumo (KEYNES, 2012, p. 236).

A relação entre as variações dos salários e a demanda pode suscitar duas questões para alguns economistas, aponta Keynes. Eles podem sustentar a ideia de que a demanda agregada depende da quantidade de moeda e da velocidade da moeda, desta maneira, a redução dos

salários não afetaria estas duas variáveis. Outra colocação pode explorar que a redução dos salários poderia incrementar o lucro. Contudo, Keynes defende que a redução dos salários afeta de alguma maneira a demanda, uma vez que os trabalhadores perderão poder de compra, e que a demanda agregada dos trabalhadores poderá aumentar em razão do incremento no volume do emprego, como consequência da queda dos preços (KEYNES, 2012, p. 233).

Neste sentido, compreendemos que Keynes questiona o efeito da redução dos salários sobre o emprego, ponto que nos parece central da Teoria Geral. Para isso, é bom especificar quais são, para ele, as variáveis determinantes do nível de emprego, tais como: a propensão marginal a consumir, a eficiência marginal do capital e a taxa de juros, uma vez que afetam a produção e, conseqüentemente, o nível de emprego. Portanto, seu questionamento vai em direção da compreensão do efeito da redução dos salários sobre estas três variáveis.

Começemos pelas duas variáveis que não são centrais nesta dissertação, mas cabe mencioná-las: eficiência marginal do capital e taxa de juros¹⁶. No que envolve a eficiência marginal do capital, a queda nos salários, caso seja de maneira definitiva e única, quando não se espera outra redução, afeta a eficiência marginal do capital¹⁷ de maneira positiva, uma vez que a redução dos custos tende a aumentar os retornos esperados. Caso as reduções ocorram de maneira gradual, a eficiência marginal do capital tenderá a diminuir, já que os empresários ficam na expectativa de novas reduções, protelando o investimento até as taxas de salários alcançarem níveis ainda mais baixos (DILLARD, 1976, p. 195). Com relação à taxa de juros, a queda dos salários e, conseqüentemente, dos preços, caso a oferta de moeda ocorra de maneira fixa, apresenta queda da demanda por M1 (moeda de transação), incrementando um aumento pela procura de M2 (moeda especulativa) e, com isto, tende a baixar a taxa de juros (KEYNES, 2012, p. 240).

Cumpramos acentuar que a queda dos juros depende da quantidade de moeda e, também, da elasticidade da função de liquidez. Keynes (2012, p. 238) acentua que a diminuição dos custos salariais, juntamente, com queda dos preços e também dos rendimentos monetários, provocaria uma redução da preferência pela liquidez, *coeteris paribus*, reduzindo a taxa de juros e criando um ambiente favorável ao investimento. Além do mais, a redução de salários

¹⁶ A taxa de juros será retomada com intuito de analisar o comportamento do consumo.

¹⁷ “A relação entre o rendimento prospectivo de um bem de capital e o seu preço de oferta ou custo de reposição, ou seja, a relação entre o rendimento prospectivo de uma unidade adicional daquele tipo de capital e o seu custo de produção, nos dá a *eficiência marginal desse capital*. [...] O leitor há de notar que a eficiência marginal do capital é definida aqui em termos da *expectativa* do rendimento e do preço de oferta *corrente* do bem de capital” (KEYNES, *op. cit.*; p. 120-121, grifos do autor).

pode gerar problemas na confiança política, aumentando o efeito sobre a preferência pela liquidez e minimizando os efeitos dos recursos liberados da circulação ativa.

Por fim, Keynes procura compreender os efeitos da redução dos salários sobre a propensão a consumir, o que, para nossa análise é essencial. Ele especifica que as variações nos salários sensibilizam a redistribuição da renda, dado que, uma vez diminuídos os salários, há uma transferência do rendimento dos assalariados para diversos fatores, e com isso queda da propensão a consumir, ou seja, do grupo de consumo elevado para o grupo de poupança elevada, baixando mais a função consumo do que elevando. Em outras palavras, beneficiaria os empresários e os *rentiers*, pois possuem uma propensão ao consumo menor do que os trabalhadores (PREBISCH, 1991, p. 132). Por outro lado, se a queda dos salários provocar a redução dos preços, pode haver aumento do poder aquisitivo real da riqueza monetária, elevando a função consumo (DILLARD, 1976, p. 195).

1.4 A função de consumo, suas características técnicas e seus determinantes subjetivos e objetivos.

Neste ponto, iremos nos referir à percepção do consumo na lógica de Keynes. Desta forma, estaremos ancorados na definição de Keynes sobre a propensão ao consumo, ou melhor, na curva da propensão a consumir, também conhecida como função de consumo ou, mesmo, como propensão a consumir, que examina a relação entre duas variáveis: rendimento e consumo.

Keynes (2012, p. 81) diz: “aquilo a que chamaremos *propensão ao consumo* como a relação funcional (x) entre Y (determinado nível de rendimento medido em unidades de salário) e C (o dispêndio com consumo a esse nível de rendimento)”, como: $C = f_x(Y)$ ou $C = W_x(Y)$. Numa formulação sintética, Dillard define a função consumo, como “uma relação funcional que indica como varia o consumo quando varia o rendimento” (1976, p. 36). Ademais, vale frisar que não se trata, aqui, simplesmente do desejo de consumir, mas do consumo efetivo, ou possibilidade de consumo. De modo análogo à curva de demanda, que não demonstra o desejo de comprar (DILLARD, 1976, p. 72).

O consumo depende do rendimento líquido dos consumidores e da propensão a consumir. Desta maneira, a elevação da propensão a consumir auxilia o emprego e aparece como medida para combater o desemprego, mas não só, o incremento do investimento

aumenta a renda e, conseqüentemente, o consumo (DILLARD, 1976, p. 70). Ou seja, o consumo aparece como consequência tanto da renda, quanto da propensão a consumir.

Minsky (2011, p. 39) assinala que a função consumo adquiriu importância para os modelos econométricos que não merecia, no seu entender, quando resgata a teoria de Keynes. Para o autor esta função é passiva na demanda agregada, portanto, não pode ser “o coração da macroeconomia moderna”. Pensar que a função é o coração, só pode fazer sentido, destaca, para os econométricos modernos, quando tentam prever ou controlar a economia com seus modelos. Todavia, os modelos também reconhecem que o consumo atua como “parte previsível passiva e reagente do gasto endógeno total. As leis que orientam o reagente passivo, sendo mais simples, são mais fáceis de desvendar do que as leis que guiam as forças motoras atuantes na determinação da renda” (MINSKY, 2011, p. 41). Apesar de admitir a importância da função consumo, Minsky enfatiza que a discussão central está no investimento e, neste ponto não temos nenhuma discordância com o autor, contudo, mesmo não sendo o cerne da questão, ela não pode ser desprezada. Ademais, o autor coloca duas questões, com base nas ideias de Keynes, que nos parecem oportuna para nossa discussão. A primeira é perceber qual é a dependência do gasto de consumo com relação à renda de curto prazo; e a segunda, é questionar se o papel do financiamento não enfraquece a relação da renda do trabalho e dos gastos das famílias.

Desdobrando um pouco mais a questão da propensão a consumir, Kurihara (1961, p. 46) apresenta duas propriedades técnicas para a função consumo. A primeira propriedade é a propensão média a consumir que, no seu entender, pode ser compreendida na proporção dos gastos em consumo em qualquer nível de renda. Dito de outra maneira, dado um gráfico, onde o eixo da abcissa é o rendimento e o eixo da ordenada o consumo, a propensão média a consumir é representada pela distância ao eixo horizontal, dividida pela distância correspondente, ao eixo vertical, isto é, por C/Y . Posto que a poupança é parte da renda não consumida, a propensão média a poupar (S/Y ; poupança sobre a renda) aparece como complemento da propensão média a consumir ($S/Y=1-(C/Y)$). Por conseguinte, a propensão média a consumir decresce quando a renda cresce, ou seja, quanto menor a renda, maior é a propensão média, ou ainda, como resume Prebisch “a renda crescente costuma trazer consigo o aumento da poupança, enquanto a renda decrescente traz sua diminuição, sobretudo nos momentos iniciais” (PREBISCH, 1998, p. 49).

Um aspecto importante a ressaltar é a relação da propensão a consumir com a propensão a poupar e o multiplicador. É notório que um aumento da propensão a consumir tende a reduzir a propensão a poupar e vice e versa, já que uma parte da renda é destinada ao consumo e a outra à poupança. No caso do multiplicador, cabe assinalar que, na Teoria Geral, aparece como a relação entre a variação da renda e a variação do investimento, mas também pode expressar a relação entre o emprego total e o emprego ligado ao investimento, classificado como emprego primário, para usar a expressão de Keynes. De modo geral, podemos apresentar o multiplicador como o “inverso da propensão marginal a poupar, que é sempre igual a um menos a propensão marginal a consumir” (DILLARD, 1976, p. 80).

É preciso acentuar, no que se refere ao multiplicador, que este tende a caminhar em companhia da propensão a consumir; deste modo, quando a propensão a consumir é elevada, o multiplicador também o é e, quando a propensão a consumir é baixa, o multiplicador é baixo. Portanto, caso a propensão a consumir tenda a ser maior, o impacto que o investimento terá sobre a renda será maior, já que haverá um dinamismo maior no consumo.

A segunda propriedade técnica é a propensão marginal a consumir, que mede a “taxa de mudança da despesa total do consumo, ou a derivada da função consumo total $C = C(Y)$. Pode ser expressa simbolicamente, por dC/dY , se as variações em C e Y são infinitesimalmente divisíveis, ou por $\Delta C/\Delta Y$, se as variações são discretas” (KURIHARA, 1961, p. 47). Por ser uma medida marginal, a propensão marginal a consumir apresenta a relação entre um pequeno incremento no consumo e um pequeno incremento na renda. Consiste em ponto de destaque na teoria de Keynes, uma vez que compreende que o consumo cresce com menor intensidade em relação à renda, dessa forma o incremento do consumo é sempre menor que um, ou seja, $\Delta Y > \Delta C$ (DILLARD, 1976, p. 73). Conforme Dillard

[...] a propensão marginal a consumir não só será menor que a propensão média a consumir em qualquer ponto dado, mas também provavelmente descerá à medida que a renda se eleve, porque uma comunidade tenderá a consumir uma porcentagem menor de cada aditamento à sua renda (DILLARD, 1976, p. 73).

Dillard ainda acrescenta que, caso a propensão a consumir se apresente em formato de reta, a propensão marginal a consumir seguiria este formato; portanto, também seria uma reta. Deste modo, o aumento do consumo apresenta a mesma proporção que o aumento da renda e, por isto, “a única suposição vital para a teoria de Keynes é que a quantidade absoluta do consumo aumenta menos que a quantidade absoluta da renda, sempre que esta aumente”

(DILLARD, 1976, p. 73). Consequentemente, a inclinação da linha é positiva e menor que um.

Duas questões são importantes para nosso entendimento, como propõe Dillard (1976). A primeira busca compreender o gasto em consumo, dada a propensão a consumir. A segunda é perceber o quanto se gasta no consumo, dada determinada renda. Estas duas questões são necessárias para distinguirmos a quantidade de consumo e a propensão a consumir; quer dizer, auxilia-nos para diferenciar entre uma quantidade e uma curva. A quantidade de consumo não é estável e varia conforme a renda, que é variável, também, em virtude da dinâmica do investimento. Já a curva de propensão a consumir apresenta-se estável, dado que se apresenta definida por questões psicológicas e pela estrutura social. Assim, pode apresentar alteração com fortes rupturas de comportamento, como inflação violenta e revolução social, ou seja, condições que saiam dos padrões convencionais (DILLARD, 1976, p. 74).

É decisivo acentuar, aqui, que pode haver aumento do consumo como resultado do aumento da renda, sem alteração na propensão a consumir ou, ainda, que pode haver aumento do consumo causado pelo aumento da propensão a consumir, sem alterar a renda. O primeiro caso é o mais comum, ou seja, mudanças no consumo no curto prazo, em consequência das variações da renda. O segundo caso é menos provável de ocorrer – em virtude da estabilidade da propensão a consumir no curto prazo –, isto é, neste caso, pode gerar a mesma quantidade de renda com menos investimento. Contudo, ao se elevar a propensão a consumir, e o investimento permanecer no mesmo patamar ou aumentar, pode haver aumento da renda e do emprego (DILLARD, 1976, p. 75).

A ideia que está subjacente à propensão a consumir é a lei psicológica fundamental, introduzida por Keynes. Esta lei descreve que o aumento da renda dos indivíduos apresenta impulso maior ao consumo, mas não na mesma proporção que este aumento. Com isso Keynes viabiliza uma lei psicológica fundamental que,

[...] podemos depor grande confiança, tanto *a priori*, com base no nosso conhecimento da natureza humana, como a partir dos circunstanciados fatos da experiência, consiste em que, regra geral e em média, os homens estão dispostos a aumentar o seu consumo quando o seu rendimento cresce, embora não no mesmo grau em que aumenta o seu rendimento (KEYNES, 2012, p. 87, grifo do autor).

Esta lei pode ser verificada no tempo, em razão das flutuações da renda, mas também pode ser observada em um determinado momento, quando se analisa as maiores rendas, onde podemos verificar as maiores poupanças. Seguindo este raciocínio, o aumento crescente da renda tende a elevar a poupança e o contrário também é válido. Este aumento da poupança é proporcionalmente superior ao da renda e a diminuição da poupança tende a ser proporcionalmente mais intensa quando as rendas declinam. Neste cenário, o consumo pode exceder a renda, quando a poupança se contrai, permitindo que as pessoas e as instituições gastem o dinheiro da reserva, logo, o desemprego não chega a seus extremos (PREBISCH, 1998, p. 50).

Chick (1993, p. 112) realça que Keynes apresenta a propensão marginal a consumir como menor que a unidade, como uma lei psicológica. A autora nos chama atenção para o fato de que a teoria econômica do pós-guerra não achou satisfatória esta lei; por conseguinte, a teoria caminhou para vincular a propensão a consumir aos princípios de escolhas e, desta forma, a teoria do consumo convergiu para questões que envolvem a motivação individual. Assim, as particularidades microeconômicas são levadas às análises dos agregados, procedimento este que pode não ser legítimo, no entender da autora¹⁸. No entanto, para Chick, a questão do consumo na Teoria Geral é uma exceção, visto que existe dificuldade para agregar, e buscar um consumidor representativo que espelhe o agregado, ou seja, não poderia este se apresentar como agregado caso a distribuição se altere.

Ainda segundo Chick (1993, p. 113) é esclarecedor utilizar a teoria da escolha do consumidor para verificar a relação entre consumo e renda, mostrando a relação entre o consumo e o mercado de trabalho. Para a autora, a teoria da escolha está ancorada em um sistema de preferências que contempla a subjetividade, mencionando a similaridade entre a “função de utilidade” e daquilo que Keynes (2012) classifica como os “fatores subjetivos”. Sobre esta aproximação que Chick aponta, cabem duas observações, no que se refere à função utilidade e aos fatores subjetivos. A primeira é que Keynes, mesmo antes de conceber a Teoria Geral, elabora um ensaio - O fim do laissez-faire de 1926 - que esclarece seu afastamento em relação à doutrina utilitarista. Neste artigo, Keynes descreve a dificuldade de encontrar harmonia entre o interesse particular e social¹⁹, que diferentemente dos

¹⁸ Este destaque de Chick nos leva a crer que a recusa da soma dos comportamentos individuais como análise do agregado pode estar baseada no seu entendimento sobre o método de Keynes, sugerido por ela, recusando a soma das partes como o todo. Ver artigo de Chick (2003).

¹⁹ “Não é verdade que os indivíduos possuem uma “liberdade natural” prescritiva em suas atividades econômicas. Não existe um contrato que confira direitos perpétuos aos que os tem ou aos que os adquirem. O

ensinamentos da filosofia utilitarista, prega o bem estar máximo. A segunda é que Nunes (1998), ao detalhar as influências intelectuais sobre Keynes, sinaliza que seus pensamentos são influenciados pelas ideias de G. Moore. Apesar de não convergir com todas as ideias de Moore, Keynes aponta que o filósofo colaborou para seu distanciamento do pensamento de Bentham, “which have served to protect the whole lot of us from the final *reductio ad absurdum* of benthamism known as marxism” (KEYNES 1949 *apud* Nunes, 1998, p. 86).

Retornando à Teoria Geral é importante indicar que a propensão a consumir, apesar de ser estável no curto prazo, não é rígida. Os fatores objetivos e subjetivos que influenciam a propensão a consumir e a poupar são relativamente fixos, por isso sua estabilidade. Os fatores subjetivos que geram impacto negativo sobre o consumo são: precaução, previdência, cálculo, melhoria, independência, iniciativa, orgulho e avareza. Estes fatores vão ao encontro da natureza humana adaptada a uma estrutura social, moderadamente estável. Posto isto, Keynes aponta as principais motivações subjetivas para estimular o consumo: prazer, imprevidência, generosidade, irreflexão, ostentação e extravagância. São as características psicológicas que estabelecem a relação entre a renda e o gasto, denominada de propensão a consumir, ou seja, esta depende de diversos fatores objetivos e subjetivos. Deixados os fatores subjetivos de lado, cabe pontuar, de maneira sucinta, os impactos que se referem aos fatores objetivos sobre a propensão (KEYNES, 2012, p. 82).

O primeiro e mais importante é a variação da unidade de salário²⁰. O consumo se manifesta muito mais em relação ao rendimento real do que ao nominal, nos alerta Keynes (2012). O segundo fator a evidenciar é a variação entre os rendimentos e o rendimento líquido. O ponto importante aqui é que o consumo depende mais do rendimento líquido do que do rendimento, ou seja, a variação do rendimento deve refletir sobre o rendimento líquido, caso contrário, não tem efeito sobre o consumo. Chick (1993, p. 113) chama nossa atenção para este item; no seu entender, Keynes refere-se à questão da renda bruta menos o custo suplementar. Desta forma, é difícil mensurar o custo suplementar, exceto quando os custos rebatem sobre os rendimentos dos dividendos dos indivíduos.

mundo não é governado do alto de forma que o interesse particular e o social sempre coincidam. Não é administrado aqui embaixo para que na prática eles coincidam. Não constitui uma dedução correta dos princípios da Economia que o autointeresse esclarecido sempre atua a favor do interesse público. Nem é verdade que o autointeresse seja geralmente esclarecido; mais frequentemente, os indivíduos que agem separadamente na promoção de seus próprios objetivos são excessivamente ignorantes ou fracos até para atingi-los. A experiência não mostra que os indivíduos, quando integram um grupo social, são sempre menos esclarecidos do que quando agem separadamente” (KEYNES, 1984, p. 120).

²⁰ “Chamaremos unidade de trabalho à unidade em que se mede o volume de emprego e unidade de salário ao salário nominal de uma unidade de trabalho” (*idem*; 2012, p. 36).

O terceiro item que merece destaque são as variações excepcionais, imprevistas, dos valores dos capitais, não consideradas no cálculo do rendimento líquido. A questão, aqui, é mostrar a relação entre o consumo das classes ricas com suas propriedades, ou seja, a relação do consumo com o valor nominal do patrimônio. Ou, ainda, “o aumento ou a diminuição no valor especulativo das ações, por exemplo, pode influir consideravelmente sobre a propensão a consumir” (PREBISCH, 1998, p. 53).

O quarto fator são as variações da taxa de desconto intertemporal, isto é, a relação de troca entre os bens presentes e os bens futuros. Há uma aproximação deste item com a taxa de juros, aludi Keynes (2012, p. 84). Para a teoria neoclássica, a taxa de juros é o ponto onde se encontra a oferta e demanda por poupança; por este motivo, o consumo caminha em direção oposta aos juros e, deste modo, o aumento dos juros reduz o consumo. Em suas palavras,

[...] há muito se reconheceu que o efeito global das variações da taxa de juro sobre a disponibilidade para o consumo imediato é complexo e incerto, pois depende de tendências antagônicas, dado que algumas das motivações subjetivas para poupar são mais facilmente satisfeitas quando a taxa de juros sobe, ao passo que outras são enfraquecidas (KEYNES, 2012, p. 84).

Ainda sobre os juros, Keynes acrescenta que “não serão muitas as pessoas que alteram o seu modo de vida porque a taxa de juro baixou de 5% para 4%, se o seu rendimento agregado não se alterar” (2012, p. 85). A questão relevante, para o autor, é a relação da taxa de juros sobre os preços de valores mobiliários e outros ativos; ou seja, se o valor do capital do indivíduo aumenta devido à taxa de juros e, com isto, cria incentivo para aumentar o consumo. O inverso também é verdadeiro e, portanto, a influência dos juros sobre o consumo aparece como indireta.

Em vista disto, Keynes afirma que

[...] a principal conclusão sugerida pela experiência é, segundo creio, a de que a influência no curto prazo da taxa de juro sobre os gastos individuais a partir de determinado rendimento é secundária e relativamente pouco importante, **exceto talvez no caso de variações excepcionalmente elevadas**. [...] Seria talvez o caso de incluir nesse ponto a situação normal em que a propensão ao consumo é profundamente afetada pelo desenvolvimento de uma extrema incerteza quanto ao futuro e ao que ele possa trazer (KEYNES, 2012, p. 85, grifos nossos).

Outro item que merece destaque, para Keynes, por influenciar o consumo, são as variações da política fiscal. As alterações nessa política têm maior peso do que a taxa de juros, em relação às expectativas, dado que o estímulo para poupar está sujeito ao retorno futuro. E este incentivo depende da taxa de juros e, também, obedece à política orçamentária

do governo; desta forma, os impostos sobre a renda são tão importantes quanto os juros. Caso a política fiscal se debruce em estabelecer uma melhor distribuição de renda, o efeito sobre o incremento da propensão ao consumo será maior. No que se refere a este item, Chick acentua que “embora um indivíduo perceba as mudanças ocorridas nos impostos ou nos tributos, a mudança líquida agregada na política tributária será para ele de difícil compreensão” (CHICK, 1993, p. 114).

Por fim, Keynes analisa as modificações das expectativas acerca da relação entre os níveis presentes e futuros do rendimento, que, no seu entender, podem ser consideradas incertas demais para se tirar qualquer conclusão.

No que diz respeito aos fatores objetivos, Keynes afirma:

Concluimos que, em determinada situação, pode considerar-se que a propensão ao consumo é uma função relativamente estável, desde que tenhamos eliminado as variações da unidade de salário em termos de moeda. As flutuações excepcionais e imprevistas dos valores de capital podem alterar a propensão ao consumo, que pode ser também afetada por variações substanciais da taxa de juro e da política orçamentária, mas os outros fatores objetivos que poderão afetá-la, embora não devam ser desprezados, provavelmente não têm relevância nas circunstâncias comuns (KEYNES, 2012, p. 86).

1.5 Alteração do alicerce da distribuição da renda.

Contudo, é importante assinalar, de maneira bastante incisiva, em razão da realidade brasileira dos últimos anos, o processo de distribuição de renda, que é imprescindível para compreender a determinação do consumo. Já sabemos que quanto maior o nível de renda, maior é o nível de poupança. Na contramão disto, um trabalhador que tem a renda baixa tende a gastar toda a sua renda com consumo, e quase nada com poupança, diferente do indivíduo que tem uma renda superior à média, e que tende a apresentar um percentual menor de sua renda com o consumo. Por isto, uma sociedade que tenha uma distribuição da renda agregada mais igualitária demonstraria uma menor poupança agregada. Portanto, quando a desigualdade de renda e riqueza é alta, a propensão a consumir tende a diminuir. E sendo esta baixa, a dependência do investimento é maior, para que a economia mantenha os níveis de emprego e renda. Este cenário é resultado da desigualdade de renda, coibindo o consumo (PREBISCH, 1998, p.50).

Desdobrando um pouco mais sobre a questão da distribuição de renda para Keynes, Carvalho (1991, p. 34) aponta que a Teoria Geral rompe com a percepção de distribuição de

renda como é observada pelas escolas anteriores²¹. Este autor avalia que Keynes altera os alicerces da discussão para a distribuição pessoal da renda e não recorre mais à antiga discussão de distribuição funcional da renda. Portanto, desloca o debate dos determinantes da esfera produtiva para a determinação da demanda efetiva, dando foco para a propensão ao dispêndio do público.

Ainda segundo Carvalho (1991, p. 29), esta visão de distribuição sugerida por Keynes é resultado de conceber uma estrutura social diferente da escola neoclássica. No entender da corrente clássica, o modo de produção capitalista é constituído por três classes sociais (trabalhador, capitalista e proprietário de terra), que atuam no processo produtivo e de tal maneira adquirem suas respectivas rendas, dependendo da relação em que sua classe atua no processo produtivo; em outras palavras, suas funções são determinadas em relação ao processo produtivo. O trabalhador aparece, nesta análise, como gerador de um produto superior a sua necessidade, o que criará um excedente, sendo este apropriado pelos capitalistas e pelos senhores de terra. Belluzzo enfatiza que esta percepção da distribuição como “reflexo” da produção, ou melhor, da maneira como se coloca na produção, é que permite a relação antagônica entre capital e trabalho e, com isto, resulta em uma distribuição desigual, onde o “desejo dos trabalhadores de melhorar suas condições de vida se contrapõe ao impulso dos capitalistas em expandir o valor de seu capital” (BELLUZZO, 1975, p. 16). Por isto, o capitalismo avança em uma estrutura contraditória.

Carvalho (1991, p. 33) faz a ressalva de que a escola neoclássica baseia-se no equilíbrio estático, e a questão da distribuição de renda, para esta corrente, está conectada aos fatores de produção e não mais a classes ou grupos. Neste sentido, a distribuição de renda aparece como resultado da compra de serviços de fatores de produção, ou seja, de quanto cada fator produtivo contribuiu e quanto representa sua parcela no produto final. Há, portanto, junção entre a contribuição produtiva de cada fator e sua parcela no produto final.

Keynes percebe o perfil distributivo não na esfera da produção como as escolas anteriores, como já foi dito, mas sim no comportamento da demanda agregada, no conflito na determinação dos salários e dos preços, descreve Carvalho (1991). O consumo, para Keynes, é o elemento de maior peso na demanda agregada, e não é diferenciado segundo a classe social que o agente ocupa, mas sim a posição no perfil de distribuição pessoal da renda. Em resumo, os clássicos e os neoclássicos tentam compreender a distribuição de renda na esfera

²¹ O autor se refere à escola clássica e neoclássica.

da produção. Os primeiros questionam como cada classe se insere no processo produtivo, e é esta maneira de se inserir no processo produtivo é que irá determinar sua parte do todo. Os segundos, também na esfera da produção, indagam sobre a demanda e oferta dos fatores de produção.

Na concepção de Dillard (1976, p. 76), a teoria de Keynes realça a importância do investimento, ou seja, a necessidade de produzir acima do consumo corrente, em razão de Keynes aceitar a estrutura social em vigor, incluindo a distribuição da renda e da riqueza, ou seja, “a teoria de Keynes não se orienta para mudanças na estrutura social, mas trata primordialmente de saber como fazer funcionar o capitalismo, dada a estrutura social existente” (1976, p. 76). Contudo, apesar de não apontar para alterações nas instituições sociais, sua teoria pode nos auxiliar a compreender as consequências das instituições, realça o autor.

Com base nesta trajetória teórica, podemos avançar para os próximos capítulos, e explorar o comportamento dos salários e do consumo na sociedade brasileira. Cabe, aqui, recuperar alguns pontos para nossa empreitada: (1) perceber que o rompimento com os neoclássicos permitiu a Keynes traçar uma nova compreensão dos salários e do mercado de trabalho, destacando que os salários reais não são determinados pela relação entre trabalhadores e patrões, além de não serem determinados pela oferta e demanda deste mercado. E mais, que os salários aparecem como consequência da demanda efetiva; (2) considerar que o consumo - uma peça chave para assimilar a dinâmica econômica a partir de Keynes – ou ainda, a propensão a consumir, que relaciona a renda e os gastos, pressupõe um hiato existente entre eles, preenchido por características psicológicas, que, por sua vez, dependem dos fatores objetivos e subjetivos, e como mencionamos, a propensão a consumir tem como fator mais importante a variação da renda.

Á vista disto, esta dissertação se propõe a esclarecer o comportamento dos salários na economia brasileira à luz de Keynes no próximo capítulo. A ideia não é colocar o trabalho em “camisa de força”, já que está apoiado apenas sobre uma matriz teórica, mas retornar a Keynes, para lançar algumas luzes. Em outras palavras, trata-se de recorrer à teoria dos salários em Keynes para pensar o comportamento dos salários no Brasil.

CAPÍTULO II

SALÁRIOS: O PÃO NOSSO DE CADA DIA.

2.1 A conjuntura econômica entre 2002 e 2009.

Para apresentar a evolução dos salários e a estrutura dos gastos de consumo é preciso considerar, mesmo que brevemente, o panorama econômico que o país viveu, entre 2002 e 2009. Como ilustra Barbosa (2013), neste período foi adotado um novo modelo de desenvolvimento da economia brasileira, assentado na expansão do mercado interno e na maior atuação do Estado como propulsor para reduzir a desigualdade de renda.

O período observado por esta dissertação apresentou um cenário internacional favorável para a economia brasileira, causado pelo boom das *commodities*, o que viabilizou o crescimento das exportações em 52,2%. Isto possibilitou aumentar a entrada de divisas e acelerar o crescimento tanto via investimento (que cresceu em torno de 35,5% no período), quanto via consumo doméstico (que apresentou crescimento de 35,1%). O crescimento do PIB foi de 31%, o que pôde melhorar o nível de emprego e, conseqüentemente, o consumo. Não obstante, se, por um lado, esta conjuntura permitiu criar condições para um processo de inclusão social, por outro, propiciou a apreciação da moeda, o que comprometeu, em alguma medida, a indústria de transformação brasileira que de uma participação de 19,2% do PIB, em 2004, perdeu 2,6 pontos percentuais, chegando a 16,6% do PIB, em 2009. Mesmo assim, ressaltamos que a nova dinâmica econômica incrementou a demanda agregada e, desta forma, os salários se elevaram e, conseqüentemente, o poder de compra aumentou.

Posto isto, podemos apresentar um panorama do período de análise de maneira mais pormenorizada. Ele se inicia em 2002, ano das eleições presidenciais, que elegeu o presidente

Luiz Inácio Lula da Silva (Lula). Este candidato, após três eleições mal sucedidas (1989, 1994 e 1998), foi eleito presidente em outubro de 2002 contra o senador José Serra, obtendo 61% dos votos. Chegou ao Palácio do Planalto com o apoio da classe média e com a alta reprovação do governo anterior, do então presidente Fernando Henrique Cardoso. Fausto (2013, p. 523) salienta que a chegada do Lula, ou melhor, do Partido dos Trabalhadores (PT) ao governo federal foi consequência do processo de democratização da política brasileira, que trazia consigo novas forças sociais²² que antes estavam fora de cena; quer dizer, novas lideranças, partidos e movimentos que não eram originários da elite tradicional, aspecto essencial para a redemocratização do país²³.

As eleições de 2002 foram palco de um ataque especulativo ou, ainda, foram “realizadas sob um clima de terror especulativo. Os mercados e seus porta-vozes projetaram cenários apavorantes para os quatro anos de governo Lula. O risco Brasil foi a 2.400 pontos base” (BELLUZZO, 2013, p. 103). É preciso atentar para o fato de a economia brasileira estar, naquele momento, com a dívida líquida do setor público elevada²⁴, que o país praticamente não possuía reservas internacionais e que a depreciação da moeda promovia aumento da inflação (BARBOSA, 2013, p. 69). Ainda segundo este autor, o ano de 2002 havia terminado em um cenário de descontrole macroeconômico e a crise cambial e o refinanciamento da dívida federal mostrava uma crise que estava iminente. Frente a isso, o presidenciável Lula anunciou a “Carta ao Povo Brasileiro” com o intuito de enfatizar o respeito aos contratos e trazer tranquilidade para a economia.

O cenário de incerteza levou o candidato Lula a compor novas alianças e, neste movimento, selecionou José Alencar – político moderado e empresário do ramo têxtil – para ser seu vice-presidente. Esse vice-presidente, pertencente à classe empresarial, poderia passar tranquilidade ao mercado e a mensagem que não iria intervir nos contratos e, portanto, não colocaria em risco a estabilidade monetária já que, durante o governo FHC, o Partido dos Trabalhadores tinha votado contra a Lei de Responsabilidade Fiscal e se associara a um plebiscito em favor do não pagamento da dívida externa (FAUSTO, 2013, p. 524).

²² A chegada do PT ao poder propicia a configuração de uma nova classe no poder nomeada, por Chico de Oliveira, em Ornitórrinco (2003).

²³ Fausto também chama a atenção para o fato de que esta nova força, também, negava os avanços democráticos, ao recusar a aprovação da Constituição de 1988, por julgá-la “burguesa e conservadora” (FAUSTO, 2013, p. 523, grifos do autor).

²⁴ Em 2001 a dívida líquida era de 52% do PIB; em 2002, chega a 60,4% do PIB e, em 2009, já estava em 42,1% do PIB.

A conjuntura negativa marcou o início do governo Lula e abriu espaço para a implantação de medidas restritivas na área econômica com o propósito de criar um ambiente de estabilidade monetária e fiscal. Foi elevada a taxa do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic) para combater a inflação e a depreciação da taxa de câmbio e reforçou-se a meta do superávit primário para conter o crescimento da dívida pública. Dessa forma, a economia desacelerou e a taxa de câmbio se apreciou, o que mudou a tendência de alta da inflação e provocou queda da dívida líquida (BARBOSA, 2013, p. 70-71).

Alguns autores como Boito Junior (2003), Paulani (2006) e Moraes e Saad-filho (2011) manifestaram grande inquietação com as primeiras medidas introduzidas pelo PT, uma vez que este, no entender dos autores, se alinhou a uma política econômica ortodoxa, não alterando os pilares da postura neoliberal: alta taxa de juros, superávit primário e redução da dívida pública. Segundo Boito Júnior, a adoção desta política abriu espaço para diversas questões²⁵ e, no que se refere aos trabalhadores,

[...] a desindexação dos salários [foi] imposta aos trabalhadores pelo neoliberalismo. O presidente sindicalista não vai devolver aos trabalhadores uma política salarial de reposição automática das perdas provocadas pela inflação? [...] o que explica a adesão do governo Lula aos principais eixos do neoliberalismo? Essa adesão pode ser considerada superficial e, portanto, passível de ser revertida, ou deve ser considerada sólida e duradoura? (BOITO JÚNIOR, 2003, p. 10-11).

Esta aproximação às políticas neoliberais, segundo Leda Paulani (2006, p. 17), estava baseada na tese da beira do precipício, criando “a expectativa de que tal estado de emergência era mesmo uma exceção, e de que o regime então adotado tinha um caráter passageiro”. Sendo assim, o governo do PT, também, se caracteriza por ser um regime de exceção que se tornou regra: mantendo as taxas de juros altas, realizando pagamento do serviço da dívida em torno de 8% do PIB e declarando a falta de verba para a saúde e educação, e transformando o sistema previdenciário, entre outras modalidades (PAULANI, 2006, p. 17).

No entender de Lecio Moraes e Alfredo Saad-Filho (2011), é a crise especulativa de 2002 que pressionará o candidato à presidência da República a assumir compromisso público que respeitaria os contratos, abrindo espaço para a continuidade das políticas neoliberais. Na contramão disto, Pochmann compreende o ano de 2002 como a derrota do neoliberalismo, pois, conforme ele aponta, a

²⁵ Sobre o assunto, ver: *Brasil Delivery* (2006), de autoria de Leda Paulani.

[...] derrota do neoliberalismo nas eleições presidenciais de 2002 abriu caminho para a implementação da agenda do novo sindicalismo associado à difusão do padrão de consumo de massa e ao desenvolvimento do Estado de bem-estar social. Para isso, a busca pelo pleno emprego e o combate à pobreza e à desigualdade de renda se mostraram estratégicos (POCHMANN, 2014, p. 66).

O ano de 2003 iniciou com a elevação da taxa de juros (apesar de registrar queda depois de julho) e com o incremento do superávit fiscal. O ano se encerrou com a economia crescendo 1,1% e com queda do investimento de -4,6%, mas com as exportações e bens e serviços apresentando um crescimento de 10,4%. Esse aumento das exportações inicia um ciclo de crescimento baseado na demanda externa. Carneiro (2011, p. 20) enfatiza que a expansão das exportações, deve-se, em parte, ao crescimento das *commodities*, e que este crescimento esteve atrelado ao ciclo de preços internacionais, além da atuação da Ásia na nova divisão internacional do trabalho.

No ano seguinte, em 2004, o crescimento do PIB foi de 5,7%, com destaque tanto para as exportações de bens e serviços (15,3%) quanto para o investimento, que alcançou a marca de 9,1%. Barbosa (2013) acentua que essa expansão foi ajudada tanto pela redução da Selic, em 2003, quanto pela expansão do crédito. Baltar (2014, p. 428) acrescenta que o aumento expressivo das exportações foi fundamental para incrementar o consumo e o investimento, nesse período. Por isso, o superávit de comércio de bens e serviços foi o componente primordial do aumento de demanda efetiva em 2004. Ainda nesse ano, é importante ressaltar que ocorreu um evento importante para as questões que envolvem os salários. As Centrais Sindicais organizaram a 1ª marcha pelo Salário Mínimo, com o objetivo de instaurar uma política de valorização do salário mínimo. No ano seguinte, houve mais pressão por parte das Centrais Sindicais (DIEESE, 2009, p. 14-15).

Em 2005, tanto o PIB como o investimento registraram um aumento mais modesto, de 3,2% e 3,6%, respectivamente; a indústria de transformação, também, cresceu menos, de 8,5%, em 2004, para 1,3%, em 2005. Segundo Baltar (2014, p. 429-30), o acréscimo do consumo impediu uma queda mais acentuada do PIB. O aumento do consumo foi resultado da elevação do emprego, do incremento do poder de compra, devido à queda da inflação, e do crédito para a compra de bens duráveis. Ademais, o autor acrescenta que o governo brasileiro custou a perceber o efeito positivo da economia internacional sobre a economia brasileira. Isso resultou em aumento da taxa de juros, no segundo semestre de 2004, sinalizando, para as

empresas, que a prioridade econômica era o controle da inflação e não o aumento da atividade econômica. Esta compreensão afetou a retomada do crescimento.

O período entre 2003 e 2005 é uma combinação de aceleração de crescimento com desaceleração da inflação. As exportações brasileiras continuaram competitivas, mesmo com a apreciação cambial (valorização da moeda) e isto proporcionou uma melhora interna (BARBOSA, 2013, p. 73). Desta forma, tanto a apreciação cambial quanto a queda da inflação favoreceram a elevação do poder de compra das famílias e das empresas; em vista disto, fomentou-se o consumo e o investimento. Ainda cabe salientar a iniciativa de 2003 do programa Fome Zero para combater a pobreza. Ele foi a base do programa de renda Bolsa Família, marca do governo Lula, de políticas de transferência²⁶.

Este período de estabilização econômica foi contemplado por uma minirreforma tributária, uma reforma da previdência e reformas financeiras. Sobre a minirreforma tributária, o governo buscou aumentar a receita, elevando a alíquota de 3% para 4% da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), além de estendê-la para as importações; e introduzir regime cumulativo e não cumulativo de alíquotas tributárias para o Programa de Integração Social (PIS) e para a Cofins. Além de cobrança destes dois tributos para as importações, o governo ampliou a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para os setores de serviços e, também, prorrogou a CPMF por 4 anos. Nas questões que envolvem a previdência, o governo buscou estabilizar o *déficit* do regime dos servidores públicos em relação ao PIB, introduzindo idade mínima para todos os funcionários públicos federais (55 anos para mulheres e 60 para os homens) e a contribuição previdenciária compulsória, de 11%, por parte dos servidores inativos (BARBOSA, 2013, p. 74), e para os aposentados do setor privado.

As duas reformas financeiras introduzidas contribuíram para a expansão do crédito. A primeira, a reforma da Lei de Falências, de 2004, “simplificou e agilizou a recuperação de empréstimos em caso de dificuldades financeiras por parte do devedor” (BARBOSA, 2013, p.

²⁶ É importante destacar que para aqueles que estudam as políticas sociais, transferência às famílias é tão somente os benefícios financiados com impostos, tais como o Bolsa Família. Também é considerado o Benefício de Prestação Continuada, dirigido aos idosos de baixa renda e a deficientes, embora financiado por contribuições, pois não guarda relação com o salário anterior do beneficiado. De maneira resumida, no campo social, não é considerada uma transferência quando o recurso que financia o benefício se origina de um fundo do trabalhador. Diferentemente desta análise, os dados da POF contemplam, também, os benefícios com outras fontes, como veremos.

74). A segunda, do lado das famílias, foi a introdução do “crédito consignado”²⁷, que contribuiu para o acesso ao crédito. Em janeiro de 2004, o saldo do crédito consignado para os trabalhadores públicos era de R\$ 12.189,3 milhões; para os trabalhadores privados, o saldo era de R\$ 933,8 milhões. Em dezembro de 2009, o saldo chegou ao valor de 92.961 milhões e 14.922 milhões, respectivamente. O aumento foi de 662%, para os trabalhadores públicos, e 1.497%, para os trabalhadores privados²⁸.

No segundo semestre de 2005, iniciou-se a redução da taxa básica de juros, o que permaneceu por dois anos. Em 2006, o governo passou a adotar uma política macroeconômica expansionista, tanto do ponto de vista fiscal quanto do monetário. O governo promoveu, ainda, aumento expressivo do salário mínimo, que obteve reajuste real em 13,04%. Ampliou-se, também, o investimento em infraestrutura, primeiro com a Operação tapa-buraco de 2006, e segundo, com o Programa de Aceleração de Crescimento (PAC), a partir de 2007 (BARBOSA, 2013, p. 75).

Esta mudança de política propiciou uma inflexão que, de acordo com Luiz Filgueiras (2010), foi gestada por uma conjuntura internacional favorável, permitindo a redução da restrição externa, e abrindo caminho para a redução da taxa de juros, a ampliação do crédito, a política social focalizada, a adoção de uma política de aumento do salário mínimo e maiores investimentos por parte do Estado (FILGUEIRAS, 2010, p. 38). Já para Moraes e Saad-filho (2011), esta inflexão é interpretada como uma aproximação do governo petista às ideias teóricas do novo-desenvolvimentismo, corrente de pensamento apoiada sobre as ideias de Keynes e, também, do neoestruturalismo cepalino. Para os autores, esta mudança de percurso permitiu alcançar resultados mais robustos, mas não abandonar os pilares liberais. Neste sentido, as novas ações surgem complementando as políticas macroeconômicas neoliberais. Assim evidenciou-se uma política híbrida, que caracterizou o governo Lula até o final de seu mandato²⁹.

²⁷ A iniciativa foi da Central Única dos Trabalhadores (CUT), que começou com um acordo entre os sindicatos e as instituições financeiras no final de 2003. O produto foi estendido aos servidores públicos e aposentados pelo INSS, ampliando o crédito às famílias brasileiras (BARBOSA, 2013, p. 74).

²⁸ Deflator IPCA, a preços de 2009.

²⁹ Outra inflexão importante na perspectiva política, marcada nas eleições de 2006, é a que se denominou de lulismo. Para Singer (2012, p. 15-16): “Em suma, foi em 2006 que ocorreu o duplo deslocamento de classe que caracteriza o realinhamento brasileiro e estabeleceu a separação política entre ricos e pobres, a qual tem força suficiente para durar por muito tempo. O lulismo, que emerge junto com o realinhamento, é, do meu ponto de vista, o encontro de uma liderança, a de Lula, com uma fração de classe, o subproletariado, por meio do programa cujos pontos principais foram delineados entre 2003 e 2005: combater a pobreza, sobretudo onde ela é mais excruciante tanto social quanto regionalmente, por meio da ativação do mercado interno, melhorando o

Esse período apresentou uma taxa média de crescimento de 5,1%, entre 2006 e 2008. O triênio foi caracterizado pela apreciação cambial, que pode ser percebida na balança de pagamentos de duas formas: a) aumento das exportações, em razão das vendas das commodities, com aumento expressivo das importações³⁰; b) aumento de entrada de capital externo, possibilitando aumento das reservas internacionais, tanto via investimento direto, quanto via investimento em carteira. Por outro lado, a valorização da moeda permitiu ampliar o poder de compra das famílias e baratear os bens de capital havendo, portanto, aumento do consumo e do investimento privado. Ademais, o crescimento econômico proporcionou aumento dos lucros e salários num cenário de queda nos juros, e gerou aumento do crédito que, em 2005, representava 28% e, em 2008, alcançou o percentual de 40% em relação ao PIB³¹ (BARBOSA, 2013, p. 76-7).

Ainda em 2006, foi firmado um acordo entre as Centrais Sindicais e o governo federal, relativo a valorização do salário mínimo para vigorar a partir de 2008. O compromisso estabelecia reajuste que contemplasse a inflação no período acumulado dos 12 meses, e um aumento real correspondente à variação do PIB (Produto Interno Bruto), com defasagem de dois anos (DIEESE, 2009, p. 14-15). Mesmo não sendo o nosso período de análise (que vai de 2002 a 2009), cabe acentuar, que o acordo foi seguido até 2011, mediante a edição de medidas provisórias. No mesmo ano, houve aprovação da lei 12.381/2011, que estabelece regras de reajuste do salário mínimo até 2015, e a continuidade da política de valorização do salário mínimo até 2023. Suas regras são simples e claras, o que ajuda na previsibilidade dos agentes, além de ter caráter objetivo atrelado ao desempenho econômico, retirando a questão dos reajustes de decisões arbitrárias (DIEESE, 2014, p. 3).

No que se refere às medidas institucionais, entre 2006 e 2008, as principais foram o PAC e a política de valorização do salário-mínimo. O PAC apresentou diversas desonerações tributárias, com o intuito de incentivar o investimento privado e o desenvolvimento do mercado de consumo de massa. A criação do Simples Nacional, uma das principais desonerações do PAC, buscou combinar tributos federais, estaduais e municipais e unificar em apenas uma alíquota o tributo sobre o faturamento. Além de simplificar e desonerar os

padrão de consumo da metade mais pobre da sociedade, que se concentra no Norte e Nordeste do país, sem confrontar os interesses do capital. Ao mesmo tempo, também decorre do realimento o antilulismo que se concentra no PSDB e afasta a classe média de Lula e do PT, criando-se uma tensão social que desmente, como veremos, a hipótese de despolarização da política brasileira pós-ascensão de Lula”.

³⁰ Em 2005, as exportações estavam no patamar de US\$ 138 bilhões; em 2008, alcançaram o valor de US\$ 198 bilhões. As importações apresentaram aumento de US\$ 91 bilhões para US\$ 173 bilhões, no mesmo período (BARBOSA, 2013, p. 77).

³¹ Os créditos serão pormenorizados no próximo capítulo.

pequenos negócios, que respondem pela maior parte dos empregos da economia brasileira, o Simples Nacional pode incentivar a formalização de micro e pequenas empresas e, com isto, ampliar a formalização do mercado de trabalho. Além disto, também, em razão do lançamento da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), houve desonerações setoriais, principalmente nos setores da construção pesada, associadas à infraestrutura, assim como, setores de maior intensidade tecnológica, e também, correção na tabela do imposto de renda para as pessoas físicas, o que, na prática, funcionou como desoneração para a classe média (BARBOSA, 2013, p. 78-79).

Uma medida importante para as questões do consumo foi a extinção da CPMF, em 2007, que proporcionou o estímulo de 1,4% do PIB na renda disponível do setor privado. Para Barbosa (2013, p. 79) o fim da CPMF impulsionou a demanda agregada, quando a economia não precisava de incentivo; por isto, o governo optou pela elevação do IOF e CSLL, para evitar aumento expressivo na demanda agregada e, também, como medida para recompor a receita. Este incremento de renda disponível levou o Banco Central do Brasil (BCB) a aumentar a Selic, em 2008.

Em setembro de 2008, a crise dos Estados Unidos, com a quebra do banco Lehman Brothers, interrompeu o ciclo de crescimento e o PIB apresentou queda de -0,3%, em 2009. O novo cenário mundial interrompeu o fluxo de liquidez e provocou incerteza em todo o sistema bancário. Barbosa enfatiza que a crise chegou ao país sob a forma de contração da oferta de crédito e gerou incerteza sobre a solvência dos exportadores. Houve, então, uma contração do canal de comércio exterior, com a queda dos preços das *commodities*, como resultado da crise nas economias centrais, proporcionando, assim, depreciação cambial, o que resultou na desaceleração do consumo (BARBOSA, 2013, p. 80).

Para conter o quadro negativo que estava por vir com os efeitos da crise, o governo executou diversas medidas expansionistas para reverter este cenário. Rosa Marques e Paulo Nakatani (2011) destacam que as medidas em geral foram: a) estímulo ao crédito bancário; b) reestruturação bancária, a fim de se precaver contra a insolvência de alguns bancos mais frágeis ou menores; c) estímulo à demanda, através da renúncia fiscal e mudança no imposto de renda para pessoas físicas e; d) apoio aos desempregados, mediante ampliação do seguro desemprego. Mesmo com estas medidas, elas não foram suficientes e ficou evidente a vulnerabilidade da economia brasileira em razão do comportamento do capital especulativo de

curto prazo. Na concepção dos autores, a retomada de crescimento econômico somente se deu em razão das expectativas positivas em relação à economia americana.

Em resumo, houve estímulos do governo para incrementar as rendas para atenuar a crise. Buscou a permanência do aumento do salário mínimo, a elevação às despesas com a previdência social, o abono salarial e o seguro-desemprego; bem como a ampliação do número de pessoas atendidas pelo programa Bolsa Família. Segundo Barbosa (2013, p. 94) o aumento das transferências de rendas às famílias chegou ao valor de 8,72% do PIB, em 2009³². Para o autor, o aumento da receita do governo federal foi canalizado para incrementar as transferências de renda às famílias, aumentar o investimento e os gastos com educação, e com isso reduzir a participação dos gastos com funcionalismo e custeio.

Nas questões que envolvem o consumo, a renúncia fiscal procurou estimular o gasto das famílias através da isenção do Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) para a compra de carros populares e para eletrodomésticos; houve redução do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), para a compra de motocicletas por pessoa física, por exemplo, e ainda, foi realizado incremento da oferta de crédito com a atuação dos bancos públicos, como o Banco do Brasil, a Caixa Econômica e o BNDES. Houve, também, alteração na tabela de imposto de renda com a criação de mais duas faixas de renda, o que auxiliou na desoneração de algumas faixas e tornou o imposto mais progressivo. Além de redução do imposto de renda sobre aplicações financeiras para pessoa física, ocorreu isenção na aplicação no mercado de capitais e operação de empréstimos e financiamentos externos.³³ Diante dessas medidas, o consumo das famílias cresceu 5,7% e 4,4%, em 2008 e 2009, respectivamente. O PIB registrou redução de -0,3, as exportações de -9,1%, e o investimento de -6,7%.

No período analisado por esta dissertação, contudo, a economia brasileira apresentou crescimento. A dinâmica de crescimento econômico possibilitou melhorar o mercado de trabalho, como resultado do aumento do investimento e do incremento da renda. Conforme destacado, o investimento acumulou crescimento de 35,5% entre 2002 e 2009 e, com isto, o emprego não ficou para trás: houve queda da taxa de desemprego de 3,6 pontos percentuais (p.p), que saiu do patamar de 11,7% da População Economicamente Ativa (PEA), em 2002, para 8,1% da PEA, em 2009. Deste modo, a taxa de ocupação, que mede a relação entre as

³² Conforme os dados do Barbosa (2013, p. 94) as transferências de renda às famílias, em 2002, era de 6,80% do PIB, e chega a 8,72%, em 2009. Estes percentuais incluem benefícios previdenciários, benefícios assistenciais, seguro-desemprego e abono salarial.

³³ Para uma apreensão dessas medidas de maneira mais detalhada, ver, Marques e Nakatani (2011), e Barbosa (2013).

pessoas ocupadas e as pessoas em idade ativa, apresentou melhora de 3,5 p.p., ou seja, a queda no desemprego ocasionou aumento da taxa de ocupação, já que a PEA permaneceu em crescimento no período, segundo os dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME-IBGE).

Outro dado relevante é a aumento da taxa de participação (de 55,0 para 56,9), que mede a relação entre a população economicamente ativa (PEA) em relação à população em idade ativa (PIA); seu aumento, ainda que pequena no período analisado demonstra tendência de diminuição da PIA e/ou aumento da PEA. De acordo com os dados da pesquisa, tanto a PIA, quanto a PEA apresentaram aumentos. No entanto, a população economicamente ativa cresceu com mais intensidade que à em idade ativa, o demonstra o dinamismo do mercado de trabalho (Tabela 1). Ademais, cabe pontuar, que houve diminuição da informalidade no mercado de trabalho, que segundo os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) apresentou queda de 3,9 p.p.³⁴ no período analisado.

Tabela 1 – Evolução do mercado de trabalho, segundo a PME.

	2002	2009
Taxa de desemprego	11,7	8,1
Taxa de participação	55,0	56,9
Taxa de ocupação	49,5	53,0

(1) A Pesquisa Mensal do Emprego (PME) retrata o mercado de trabalho para as seguintes regiões: Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador e São Paulo.

(2) Para o ano de 2002 foi considerado a média referente ao período março a dezembro.

(3) Para o cálculo da taxa de participação e a taxa de ocupação foi considerado o mês de dezembro, do respectivo ano, para efeito de comparação.

Retornando às ideias de Keynes, podemos destacar alguns pontos que se relacionam com os elementos apresentados até aqui. Primeiro, é bom enfatizarmos que, na Teoria Geral, Keynes procura apresentar uma teoria do emprego, isto é, tenta compreender como o desemprego se origina. Por isto o mercado de trabalho é essencial para sua compreensão da dinâmica econômica. O autor declara que a chave para entender o desemprego é a insuficiência da demanda, ou seja, é a falta de demanda que possibilita o aumento do desemprego. E nela o investimento é o motor da economia e possibilita incrementar o emprego e, conseqüentemente, os salários. Ademais, o comportamento desta demanda é resultado do desempenho de três variáveis essenciais em sua teoria, que são: a) a propensão

³⁴ Segundo os dados da PNAD, a taxa de informalidade era de 46,5%, e em 2009, apresenta-se em 42,6%. Os dados contemplam o empregado sem carteira, o trabalhador doméstico sem carteira, e o trabalhador por conta própria.

marginal a consumir, b) a eficiência marginal do capital, c) a taxa de juros. A primeira, a propensão marginal a consumir, já foi detalhada e será retomada no próximo capítulo. As outras duas variáveis são determinantes do volume de investimento que, em companhia da propensão a consumir, determinam o nível de emprego, de modo conseqüente à produção e a renda. Como o escopo da dissertação não é detalhar as três variáveis, já que nosso foco é analisar a relação entre os salários e a estrutura do consumo no Brasil, é preciso acentuar que o aumento do investimento incrementa o emprego. Entendido isto, podemos avançar em nossa análise das questões que envolvem os salários.

A economia brasileira, no período analisado, mostrou uma expansão da demanda, o que possibilitou o crescimento do emprego. A demanda agregada apresentou incremento do consumo das famílias (35,1%), dos gastos do governo (29,5%), do investimento (35,5%) e das exportações (52,2%), o que possibilitou a criação de 12,6 milhões de empregos. Desta maneira, podemos mencionar que o emprego cresceu de maneira significativa, como resultado de um aumento da demanda agregada (o produto cresceu 31,0%), assim como a teoria de Keynes enfatiza, os salários seguiram trajetória ascendente em virtude dessa dinâmica econômica propiciada pelo incremento da demanda agregada.

O aumento dos salários, como veremos, tornou-se tema recorrente nos jornais. Alguns estudos apontaram que eles evoluíram acima da produtividade, o que era um entrave para o crescimento econômico³⁵. É sabido que os salários no Brasil cresceram de maneira significativa nos últimos anos, entre 2002-2009. Como indicativo disto, constata-se que o salário mínimo apresentou aumento de 132%, saindo do patamar de R\$ 200,00, em 2002, e chegando ao valor de R\$ 465,00 em fevereiro de 2009. Os reajustes nominais ultrapassaram em todos os anos a variação do INPC-IBGE, o que proporcionou aumento real em todo o período, de 45%.

É evidente que nem todo o salário registrou aumento real dessa grandeza, mas como o salário mínimo é parâmetro para outros patamares de salário, pode-se ter uma ideia do comportamento dos salários. Ademais, dado que o objetivo desta dissertação é descrever a evolução dos salários na economia brasileira e seus reflexos nas estruturas de gastos das famílias brasileiras entre 2002 e 2009, a partir da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), neste capítulo ocupar-nos-emos da questão dos salários; por este motivo, o salário mínimo será muitas vezes lembrado e o consumo, por sua vez, ficará para o próximo capítulo.

³⁵ Ver IPEA (2014) e Francini e Souza (2014).

2.2 A formalização do trabalho: a descoberta do interior do país.

Como vimos³⁶, as medidas implantadas pelo governo, como a simplificação e as desonerações dos pequenos negócios (Simples Nacional), e o crescimento econômico contribuíram para a melhora do mercado de trabalho e, de modo consequente, para o processo de formalização do trabalho, dando acesso à proteção social e garantindo direitos trabalhistas e previdenciários.

Esse processo pode ser percebido na Tabela 2, onde se destaca o aumento do número de trabalhadores com carteira assinada de 43,6%, entre 2002 e 2009, alcançando 41,2 milhões de trabalhadores com carteira assinada, em 2009; ou seja, houve um aumento de 12,6 milhões de trabalhadores no mercado formal. Entre eles destacam-se os trabalhadores que recebem até 2 salários mínimos (SMs), que aumentaram em aproximadamente 100%. Este acréscimo proporcionou sair do montante de 10,5 milhões de trabalhadores, em 2002, para 20,9 milhões de trabalhadores, em 2009. Esses que representavam 36,7% do total dos trabalhadores formais, em 2002, passaram a constituir 50,9%, em 2009.

Tabela 2 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo faixa de remuneração Brasil – 2002/2009

Faixa de remuneração	Número de trabalhadores				Variação no período (Em %)
	2002		2009		
	Nº absoluto	Em %	Nº absoluto	Em %	
Até 2 SMs	10.530.172	36,71	20.994.503	50,95	99,37
Mais de 2 a 3 SMs	5.973.498	20,83	7.113.917	17,26	19,09
Mais de 3 a 5 SMs	4.878.395	17,01	5.589.432	13,56	14,58
Mais de 5 a 10 SMs	3.951.858	13,78	3.785.602	9,19	-4,21
Mais de 10 SMs	3.349.990	11,68	3.724.092	9,04	11,17
Total	28.683.913	100	41.207.546	100	43,66

Fonte: MTE - Ministério do trabalho. RAIS. Elaboração própria.

No período, o número de trabalhadores situados entre 2 e 3 SMs e entre 3 e 5 SMs apresentaram aumento de 19% e 14,5% respectivamente e, os que estão acima de 10 SMs, alcançaram aumento de 11,1%. Ao contrário da maioria dos estratos, houve redução do número de trabalhadores na faixa de mais de 5 a 10 SMs em 4,21% (Tabela 2). Esses valores destacam que o aumento significativo da formalização do mercado de trabalho, ocorreu no

³⁶ Ver o item 2.1: A conjuntura econômica entre 2002 e 2009.

estrato de renda baixa da população brasileira, com destaque para os estratos que se situam em até 3 SMs. Em 2002, os trabalhadores com até 3 SMs representavam 58% do mercado formal e, em 2009, este estrato representava 68%, ou seja, ocorreu um salto de 10 pontos percentuais. Esta realidade deu base a um imenso debate quanto ao surgimento de uma nova classe média³⁷. Pochmann (2012) nega o termo empregado, mas reconhece uma renovação na base da pirâmide social brasileira nos anos 2000. Este processo é acompanhado pelo retorno da mobilidade social e, também, pelo crescimento do consumo de bens e serviços, nas palavras deste autor,

[...] o retorno do crescimento econômico associado ao redirecionamento do gasto social favoreceu a ampliação das possibilidades de emprego e de renda na base da pirâmide social brasileira. Com isso, o país passou a registrar, desde 2004, uma importante inflexão na evolução da estrutura da sociedade. De uma estratificação social congelada ao longo da década de 1990 passou-se a uma significativa mobilidade social nos segmentos de menor rendimento. Em resumo, houve um decréscimo relativo na base da pirâmide social vinculado à ascensão de novos segmentos de rendimento (POCHMANN, 2014, p. 68).

O movimento de formalização do trabalho, quando analisado por regiões no Brasil, apresenta destaque para a região Norte, com aumento em 69%. Ela é seguida da região Nordeste, com 52,7%; Centro-Oeste, com 47%; Sul, com 39,4% e Sudeste, com 39,4%. Apesar de a região Sudeste registrar menor aumento, ela ainda abarca em torno de 51% dos trabalhadores formais. Outro ponto que merece ser acentuado é o aumento da participação do mercado de trabalho formal da região Norte, que se elevou de 4,52% para 5,32%, e o aumento da região Nordeste de que passou de 16,9% para 18,01%. As outras regiões permaneceram com a mesma participação: a região Sul em torno de 17% e a região Centro-Oeste, por volta de 8%. Chama atenção, ainda, a mudança de posição da região Nordeste que, em 2002, era a terceira região em números de trabalhadores formais e, em 2009, ultrapassou a região Sul e se posicionou em segundo lugar, conforme pode ser observado na Tabela 3.

³⁷ Ver Chauí (2013), Pochmann (2012 e 2014), Souza (2010).

Tabela 3 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo as grandes regiões
Brasil – 2002-2009

Regiões	Número de trabalhadores				Variação no período (Em %)
	2002		2009		
	Nº absoluto	Em %	Nº absoluto	Em %	
Norte	1.296.597	4,52	2.191.265	5,32	69,00
Nordeste	4.859.397	16,94	7.422.186	18,01	52,74
Sudeste	15.128.474	52,74	21.098.135	51,20	39,46
Sul	5.075.659	17,70	7.078.443	17,18	39,46
Centro-Oeste	2.323.786	8,10	3.417.517	8,29	47,07
Total	28.683.913	100	41.207.546	100	43,66

Fonte: MTE - Ministério do trabalho. RAIS. Elaboração própria.

Mesmo com o crescimento econômico, principalmente depois de 2004, o processo de formalização não alterou a distribuição dos trabalhadores por grandes setores. Em 2002, a maior parte dos trabalhadores com carteira assinada encontrava-se no setor de serviços (55,6%) e, mesmo com a queda relativa dessa participação em 2009 (53,3%), o setor ainda registra o maior contingente de empregos formais, em torno de 22 milhões de trabalhadores (Tabela 4).

O setor da indústria e o setor do comércio representam em torno de 19% do mercado de trabalho formal, em 2009. Apesar de apresentar o mesmo percentual, o estoque de trabalhadores para o setor da indústria ainda é maior, com 7,9 milhões. Contudo, vale salientar o aumento de 59,3% do setor de comércio, que saltou de 4,8 milhões de trabalhadores, para 7,6 milhões de trabalhadores.

O setor da agropecuária não alterou significativamente sua participação no mercado formal, com 4% em 2002 e 3% em 2009, elevando em 25,4% no número de trabalhadores entre o período analisado. Já o setor da Construção Civil, que aumentou sua participação em apenas 1% registrou o maior aumento em números de trabalhadores, de 92,7%, saindo do patamar de 1,1 milhões para 2,1 milhões de trabalhadores. Este aumento nos auxilia a observar que, quando a dinâmica econômica está baseada no consumo de massa e nos investimentos em infraestrutura, a melhora do emprego atinge, primeiro, os setores com salários médios baixos como, por exemplo, o setor do Comércio e da Construção Civil. Num segundo momento, alcança setores que necessitam de uma mão de obra mais especializada (DIEESE, 2012, p. 16).

Tabela 4 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo os grandes setores
Brasil – 2002/2009

Grandes setores	Número de trabalhadores				Variação no período (Em %)
	2002		2009		
	Nº absoluto	Em %	Nº absoluto	Em %	
Indústria	5.642.941	19,67	7.955.299	19,31	40,98
Construção Civil	1.106.350	3,86	2.132.288	5,17	92,73
Comércio	4.826.533	16,83	7.692.951	18,67	59,39
Serviços	15.969.854	55,68	21.999.359	53,39	37,76
Agropecuária	1.138.235	3,97	1.427.649	3,46	25,43
Total	28.683.913	100	41.207.546	100	43,66

Fonte: MTE - Ministério do trabalho. RAIS. Elaboração própria.

Observa-se, também, no processo de formalização do trabalho, uma expansão do emprego em direção ao interior do país; em outras palavras, uma interiorização do trabalho formal. Em 2002, a aglomeração urbana representava 55% do emprego formal e, o interior, 45%. Já em 2009, a aglomeração urbana perdeu participação relativa e chegou a representar 53%, enquanto o interior apareceu com 47% (Tabela 5).

Tabela 5 – Distribuição do número de trabalhadores formais, segundo tipo de aglomeração
Brasil – 2002/2009

Tipo Aglomeração	Número de trabalhadores				Variação no período (Em %)
	2002		2009		
	Nº absoluto	Em %	Nº absoluto	Em %	
Aglomeração urbana	15.770.366	54,98	21.890.865	53,12	38,81
Interior	12.913.547	45,02	19.316.681	46,88	49,58
Total	28.683.913	100	41.207.546	100	43,66

Fonte: MTE - Ministério do trabalho. RAIS. Elaboração própria.

Assim, pode-se dizer que a expansão do trabalho com carteira assinada foi mais intensa no interior do país do que na aglomeração urbana. O impacto do crescimento em regiões menos desfavorecidas tende a ser maior do que em regiões mais desenvolvidas; isto é, o aumento do investimento em regiões pobres produz um efeito (multiplicador) maior, quando comparado ao impacto do investimento em regiões ricas. Isto, talvez, nos dê elementos para compreender o incremento do trabalho formal no interior do país, em 49,6%, enquanto na aglomeração urbana o crescimento foi de 38,8%.

Em resumo, a formalização do trabalho foi mais intensa nas remunerações de até 3 SMs. E foram as regiões do Norte e do Nordeste as maiores beneficiadas por este incremento. Já os setores que mais absorveram trabalhadores com carteira assinada foram o setor do Comércio e da Construção Civil, mas vale destacar a expansão dos trabalhadores no setor de Serviços. O interior do país foi mais beneficiado pelo processo de formalização em relação às aglomerações urbanas.

2.3 A evolução dos salários na economia brasileira.

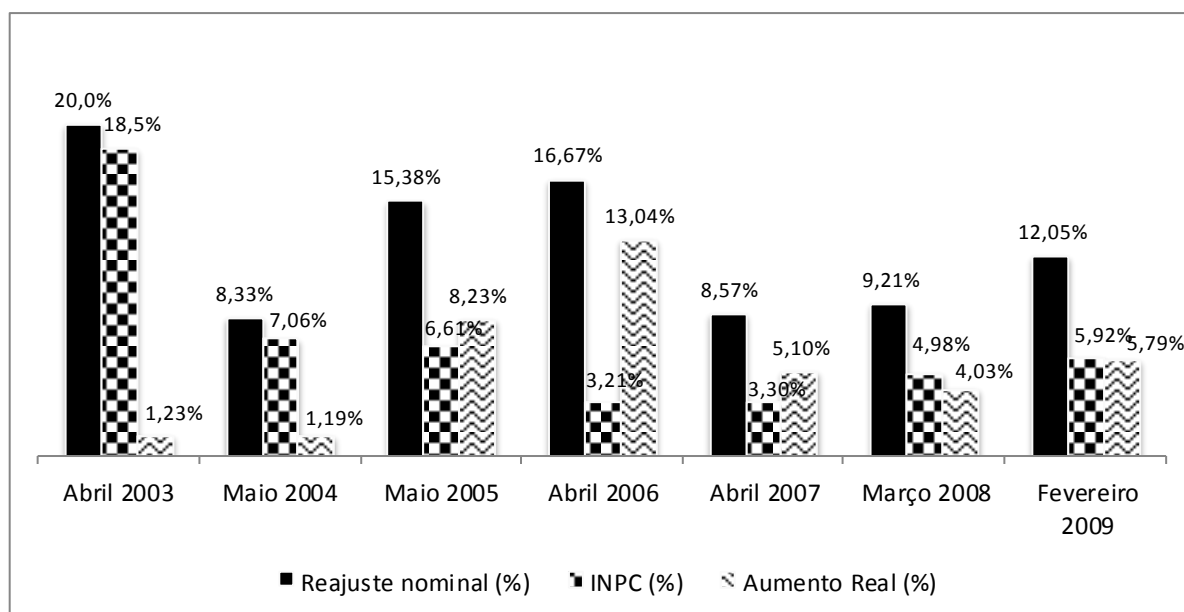
O processo de formalização acima descrito foi acompanhado de aumento real do salário mínimo e de aumento do salário médio. Segundo dados da Pesquisa Mensal do Emprego (PME-IBGE), em 2002, o rendimento médio³⁸ real era de R\$ 1.833,67. Em 2009, o rendimento médio alcançou o valor de R\$ 1.920,18; portanto, houve aumento real de 4,7%. Diferentemente do rendimento médio real, o salário mínimo apresentou maior incremento. Em 2002, o salário mínimo foi acordado no valor de R\$ 200,00 e, em 2009, apresentou o valor de R\$ 465,00, ou seja, o salário mínimo real aumentou em 45% e, os nominais, em 132,5%.

De acordo com o Gráfico 1 (apresentado adiante), em 2002, o salário mínimo foi acordado no valor de R\$ 200,00 e alcançou o valor de R\$ 240,00, em 2003, com reajuste de 20%. Esta passagem entre 2002 e 2003 aconteceu em um cenário de fragilidade econômica, como já destacamos, com a crise especulativa e as medidas restritivas; apesar disto, o salário mínimo registrou aumento real de 1,23% acima da inflação. Em maio de 2004, a inflação já apresentava queda, em um cenário mais estável, alcançando o valor de 7,06% e com o reajuste do SMs de 8,33%, houve aumento real de 1,19%. Em maio de 2005, com o reajuste nominal de 15,38% e a inflação alcançando o valor de 6,61%, o aumento real chegou a 8,23%. Em abril 2006, ano de maior aumento real da série analisada, o salário mínimo teve aumento real de 13,04%, havendo uma diferença entre o reajuste nominal, de 16,67% e a inflação, de 3,21%. Este maior aumento real é marcado pelo novo acordo de política de valorização do salário mínimo, firmado em 2006, o que trouxe mais clareza para os reajustes, além de estar em consonância com a trajetória ascendente da economia brasileira, resultado da conjuntura internacional e de melhoras nos indicadores macroeconômicos, como já destacamos.

³⁸ PME-IBGE utiliza a nomenclatura: rendimento médio real do trabalho principal, habitualmente recebido por mês, pelas pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas no trabalho principal da semana de referência. Os valores do rendimento estão a preços de abril de 2015.

Em conformidade com o Gráfico 1, em abril de 2007, o reajuste nominal do salário mínimo foi de 8,57%, contra 3,3% de inflação, resultando em aumento real de 5,10%. Em março de 2008, o reajuste nominal foi de 9,21%, com uma inflação de 4,98% e com aumento real de 4,03%. Nesse ano, foi dado início à política de valorização do salário mínimo. Por fim, em fevereiro de 2009, o reajuste nominal de 12,05% frente uma inflação de 5,92% resultou no aumento real de 5,79% (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Percentual do reajuste nominal do salário mínimo¹, INPC e aumento real do salário mínimo - Brasil – 2003/2009



Fonte: DIEESE. Elaboração própria.

(1) Em 2007, a política de valorização do salário mínimo destacou os seus critérios, entre eles, a antecipação da data-base de revisão, a cada ano, até alcançar o mês de janeiro, o que aconteceu em 2010. Por este motivo, os meses para reajustes apresentam-se diferentes no Gráfico.

A remuneração média dos trabalhadores formais, no período analisado, apresentou aumento para todas as regiões, com destaque para a região Nordeste, com incremento de 41,2%. Isto foi seguido pela região Centro-Oeste, com aumento de 39,1%. As regiões Norte e Sul apresentaram crescimento de 30,5% e 28,6%, respectivamente. Já a região Sudeste foi a região que apresentou a menor variação, com 24,1%. Apesar disto, permaneceu na segunda posição em remuneração média, perdendo apenas para a região Centro-Oeste. Cabe, ainda, ressaltar o aumento da média nacional, em torno de 28,1% (Tabela 6).

Desdobrando um pouco mais a remuneração média, segundo a RAIS, a região Centro-Oeste apresenta maior remuneração média nos dois anos analisados (R\$ 1.936,38 e R\$ 1.391,92), seguida da região Sudeste (R\$ 1.648,30 e R\$ 1.328,06). Saliente-se a região Norte

que, em 2002, estava posicionada em quarto lugar entre as cinco regiões, e, em 2009, estava na terceira posição, à frente das regiões Sul e Nordeste. A menor remuneração média é a da região Nordeste (R\$ 1.196,49) que, apesar de um incremento significativo (41,2%), o maior em relação as outras regiões, ficou abaixo das demais regiões (Tabela 6).

Tabela 6 - Remuneração média dos trabalhadores formais, segundo as grandes regiões
Brasil – 2002/2009

Regiões	Remuneração média		Variação no período (Em %)
	2002	2009	
Norte	1.078,85	1.408,48	30,55
Nordeste	846,86	1.196,49	41,29
Sudeste	1.328,06	1.648,30	24,11
Sul	1.090,07	1.401,90	28,61
Centro-Oeste	1.391,92	1.936,38	39,12
Total	1.198,33	1.535,74	28,16

Fonte: MTE – Ministério do trabalho. RAIS. Elaboração própria. Deflator IPCA.

Outro ponto que merece destaque é o da remuneração média nos grandes setores. Em conformidade com a Tabela 7, os setores que apresentaram maior incremento na remuneração média foram o setor Agropecuário (50,2%), seguido da Construção Civil (40,8%), do Comércio (32,9%), da Indústria (29,0%) e, por fim, do setor de Serviços (27,8%). A maior remuneração média é registrada no setor de Serviços, seguida da Indústria, da Construção Civil, do Comércio e, por último, do setor Agropecuário.

Tabela 7 – Remuneração média dos trabalhadores formais, por grandes setores
Brasil - 2002-2009

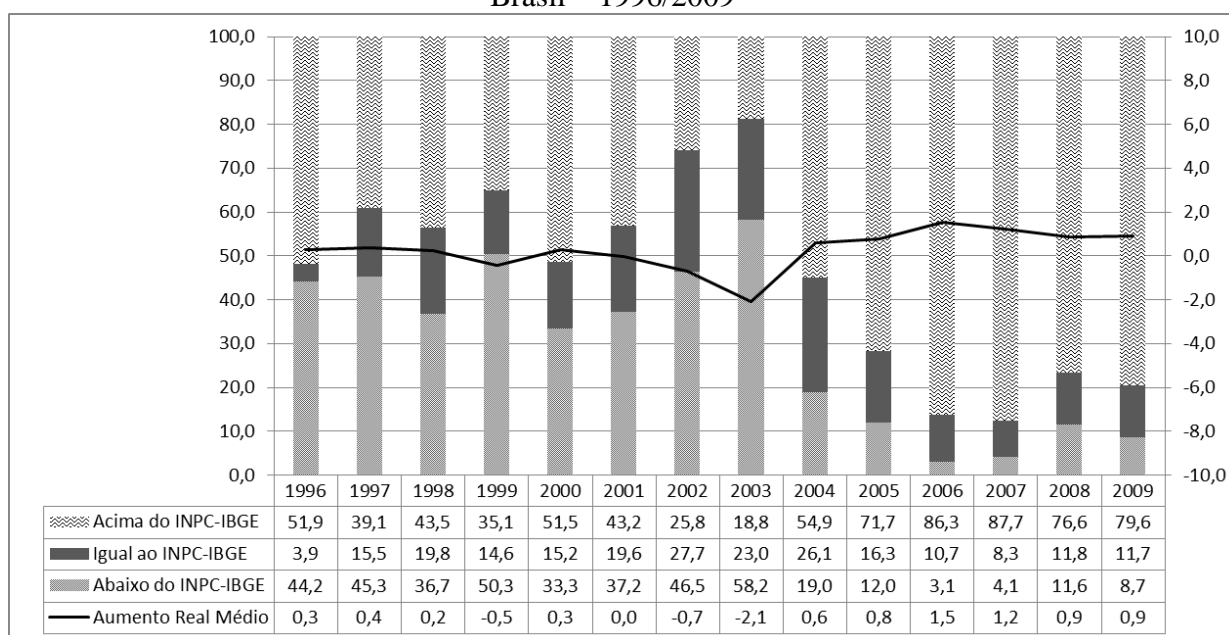
Grandes setores	Remuneração média		Variação no período (Em %)
	2002	2009	
Indústria	1.291,97	1.667,84	29,09
Construção Civil	862,37	1.214,32	40,81
Comércio	764,09	1.016,18	32,99
Serviços	1.365,68	1.746,44	27,88
Agropecuária	554,04	832,46	50,25
Total	1.198,33	1.535,74	28,16

Fonte: MTE – Ministério do trabalho. RAIS. Elaboração própria. Deflator IPCA.

Ao analisar a participação dos salários na renda nacional, isto é, a remuneração dos empregados em relação ao PIB, observa-se que houve aumento de 3,8 p.p. Em 2002, a remuneração dos empregados em relação ao PIB representava 39,8% (montante de R\$ 580 milhões) e, em 2009, o percentual chegou em 43,6% (montante de R\$ 1,4 bilhões). Este aumento expressa o resultado da melhora do mercado de trabalho, da política de valorização do salário mínimo e, também, dos ganhos com as negociações coletivas. Este cenário positivo levou Summa (2014) defender que a “melhora do mercado de trabalho e as políticas institucionais conseguiram aumentar o poder de negociação dos trabalhadores gerando resultados efetivos a partir de 2006” (2014, p. 18).

A questão central, para Summa, é que houve um processo de mudança no poder de barganha dos trabalhadores. Duas variáveis podem ser úteis para compreender tal assertiva, como os resultados das negociações coletivas e o número de greves dos trabalhadores. No que se refere às negociações coletivas, podemos apontar os acordos acompanhados pelo DIEESE. Em 2002, as negociações que atingiram aumentos acima da inflação (INPC-IBGE) foram de 25,8%; 27,7% obtiveram aumentos iguais ao INPC-IBGE e, 46,5% apresentaram aumentos abaixo do INPC. Em 2009, o número de negociações coletivas que obtiveram aumentos acima do INPC foi de 79,6%; as negociações que alcançaram aumentos iguais ao INPC foram de 11,7%, e apenas 8,7% das negociações apresentaram aumentos abaixo do INPC. O gráfico 2 possibilita perceber a evolução das negociações e seus ganhos.

Gráfico 2 – Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE
Brasil – 1996/2009



Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE – Sistema de Acompanhamento de Salários.

O segundo fator, a greve, pode demonstrar a capacidade dos trabalhadores de intervir nas negociações, e com isso, nos aumentos salariais. De acordo com os dados do DIEESE, em 2002, o Brasil registrou 298 greves, já em 2009, o número totalizado foi de 518. Entre 2002 e 2007, houve, em média, de 312 greves e entre 2008 e 2009, a média foi de 464 greves. No geral, as greves concentraram-se na indústria (30,8%), serviços (26,4%), funcionalismo público estadual (20,4%) e no funcionalismo público municipal (17,57%), ou seja, o que equivale dizer que os quatros setores destacados totalizaram 95% das greves, em 2009.

Dentre os setores, a indústria apresentou o maior crescimento, saindo de 76 greves, em 2002, para 160 greves, em 2009 (aumento de 110,5%). Em 2002, a indústria registrou 25,5% das greves e, em 2009, 30,89%. As greves relacionadas ao funcionalismo público municipal que, apesar de apresentarem aumento de 89,5% representaram participação relativa média em torno de 16,84% em 2002 e 2009. O funcionalismo público estatal também apresentou aumento expressivo, apesar de manter a mesma proporção em relação ao total de greves, em torno de 20,9%. Já o setor de serviços aumentou em 45,74% o número de greves, saindo do patamar de 94 greves, em 2002, para 137 greves, em 2009. Contudo, o setor de serviços perdeu participação relativa quando comparado o ano de 2002 e 2009 (31,5% das greves em 2002, e 26,4%, em 2009). Cabe ainda indicar que o crescimento no número de greves apresenta forte relação com os ganhos nas negociações coletivas, já que em 2002, 25,8% das categorias alcançaram aumentos acima do INPC-IBGE, e 79,6%, em 2009.

Tabela 8 – Número de greves, segundo os setores econômicos
Brasil – 2002/2009

Setores econômicos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Comércio	2	1	2	2	1	1	0	2
Funcionalismo Público Estadual	64	75	79	66	61	60	90	106
Funcionalismo Público Federal	13	14	31	33	35	25	28	15
Funcionalismo Público Municipal	48	64	48	36	49	55	35	91
Indústria	76	84	66	85	87	90	150	160
Rural	0	0	1	1	5	4	11	3
Serviços	94	98	75	73	82	78	93	137
Multisetorial	1	4	0	3	0	3	4	4
Total	298	340	302	299	320	316	411	518

Fonte: Sistema de Acompanhamento de Greves - SAG-DIEESE

Não obstante nossa análise estar assentada no pensamento de Keynes e, a respeito da melhora dos ganhos dos salários, apontar para a melhora do poder de barganha dos trabalhadores, cabe algumas ressalvas. Keynes, ao analisar a oferta de trabalho, evidencia que

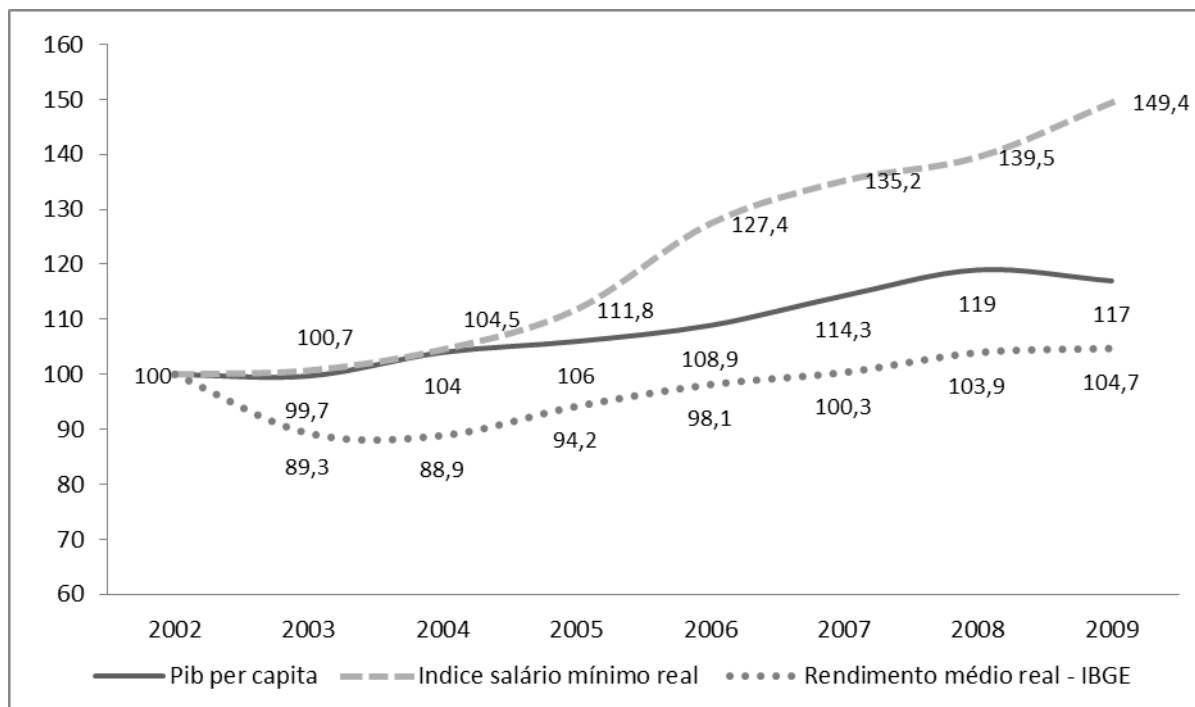
o trabalhador não tem poder sobre a determinação do salário real, visto que a determinação dos salários não é resultado do ponto de encontro entre a demanda e a oferta. A questão dos salários está atrelada à demanda efetiva e, por isto, a oferta de trabalho não influencia o nível de emprego e nem os salários. No seu entender, são outras as forças que determinam o nível geral dos salários. Mesmo concordando com Keynes no sentido de que os salários apresentam crescimento em razão da dinâmica econômica, ou seja, a determinação dos salários reais está atrelada a demanda efetiva, não se pode ignorar que houve por parte dos trabalhadores algum empenho para a melhora da renda do trabalho, como os destacados acima (negociação coletiva e greve) e, também, outros fatores, como é o caso da atuação das Centrais Sindicais, que contribuíram para a política de valorização do salário mínimo e a criação do crédito consignado para os trabalhadores, com a ajuda da CUT. Isso demonstra a presença coletiva dos trabalhadores no período estudado, esse aspecto na análise de Keynes, não é abandonado, pois ele tinha consciência da influência dos sindicatos nas negociações, em razão de ter vivido em época de intensas greves.

Analisando o comportamento do salário mínimo real frente ao PIB *per capita*, é fácil observar que ele cresceu *pari passu* com o PIB *per capita* até 2004 e dele se descolou após 2004 (Gráfico 3). Desta forma, o salário mínimo real acumulou, para o período em análise, aumento em torno de 45%, e o PIB *per capita* em torno de 17%, isto é, o salário mínimo apresentou crescimento acima da produtividade³⁹.

Quando comparamos o rendimento médio real em relação ao PIB *per capita*, percebe-se que sua trajetória foi inferior a do PIB *per capita*, com queda mais acentuada até o ano de 2004 e em alta entre 2005 e 2009, alcançando no período, um aumento de 4,7%. Isso demonstra que, apesar do aumento expressivo do salário mínimo real, isto é, de um aumento significativo para as classes de baixa renda (como já destacado, 68% dos trabalhadores formais encontram-se na faixa de até 3 SMs), o rendimento médio, segundo o IBGE, acompanhou a trajetória positiva do PIB *per capita* com menor intensidade. Cabe lembrar que a política de valorização do salário mínimo foi acordada ao final de 2006, com início em 2008.

³⁹ A produtividade, aqui, foi compreendida como sinônimo do PIB *per capita*.

Gráfico 3 – Evolução do PIB *per capita*, do salário mínimo real, e da remuneração média real Brasil – 2002/2009



Fonte: IPEA data. Elaboração própria.

Para considerar a questão da produtividade, resgatamos o estudo divulgado pelo IPEA, elaborado por Negri e Cavalcante (2013), que caracteriza a evolução dos indicadores de produtividade no Brasil. O período de análise do estudo incorpora a década de 1990 e a primeira década dos anos 2000. Para esta dissertação, cabe apenas pontuar algumas considerações referentes ao período de 2001 a 2009 (período do estudo que contempla nosso recorte temporal)⁴⁰. Ao comparar as duas décadas, os autores consideram que o PIB *per capita* corresponde ao somatório do crescimento da produtividade do trabalho, da taxa de ocupação e da taxa de participação, concluindo que o crescimento do PIB é pouco explicado pela produtividade do trabalho. Desta maneira, o incremento do PIB é resultante do aumento da taxa de participação e da taxa de ocupação, sendo que a contribuição das taxas de ocupação e de participação foi maior que na década anterior. O estudo aponta, portanto, que foram a incorporação do contingente populacional ao mercado de trabalho e a redução do nível de desemprego que explicam o crescimento do PIB *per capita*, no período 2001-2009 (IPEA, 2013, p. 10).

⁴⁰ O estudo apresenta três recortes temporais: de 1992 a 2001; de 2001 a 2009; e de 2001 a 2011.

Caso nossa análise privilegiasse uma perspectiva neoclássica, poderíamos apontar que o aumento dos salários, principalmente, na base da pirâmide salarial, tende a encarecer os custos e, com isto, desenvolve uma baixa produtividade. Em nosso exemplo da pizzaria, o empresário contrataria os trabalhadores até o ponto em que a sua produtividade marginal fosse igual ao seu salário real, uma vez que o empresário busca maximizar os seus lucros. Como vimos, Keynes se posiciona a favor deste postulado - apesar de reconsiderá-lo no artigo de 1939 - e, com isto, também supõe que as firmas estão em equilíbrio e que a maximização dos lucros na competição perfeita resulta da demanda de trabalho. Fato que não parece explicar o ocorrido na economia brasileira, ou seja, que a demanda de trabalho, no caso brasileiro, não foi marcada pelo encontro do salário real e a produtividade.

Isto quer dizer que a demanda de trabalho, na economia brasileira, durante este período, não considerou este postulado? Isto poderia apontar que os empresários não maximizaram seus lucros durante o período? Os lucros não parecem ter diminuído com o aumento dos salários; quando analisamos o lucro líquido consolidado dos maiores bancos, como Banco do Brasil, Caixa Econômica, Bradesco, Itaú, Unibanco, Banco Real, Santander, Safra, Nossa Caixa, HSBC; observa-se que houve um aumento de 80,8% no volume de seus lucros. Outro exemplo, foi o aumento do lucro líquido ajustado⁴¹ que saltaram de maneira expressiva, como nas empresas: Marcopolo (195,5%), Suzano Papel (149,5%), Vonpar (147,5%), Gerdau (112,1%), CSN (94,3%), Petrobrás (91,4%) e Camargo Corrêa (75,6%). Ou ainda, para atestar o incremento do lucro podemos indicar o comportamento das remessas de lucros, como *proxy* dos lucros, no período analisado que, em 2002, alcançou o valor de US\$ 4,5 bilhões e, em 2009, chegou ao valor de US\$ 18 bilhões.

Assim sendo, podemos reforçar a ideia de que a demanda de trabalho, durante o período analisado, é resultado da dinâmica econômica, em razão das exportações das *commodities* e seus efeitos sobre a distribuição de renda no país, propiciando aumento do investimento e consumo, ou seja, incrementando a demanda agregada.

2.4 Rendimento das famílias, segundo os dados da POF.

Ampliando nossa análise, passamos a detalhar a renda das famílias, segundo os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF). Cabe pontuar que este rendimento não está circunscrito apenas às questões que envolvem o rendimento do trabalho, mas inclui outras

⁴¹ O lucro líquido ajustado é divulgado pela revista Exame (Maiores e Melhores). Ele considera os efeitos da inflação sobre o lucro nas demonstrações contábeis.

rendas, como transferências, rendimento de aluguel, outros rendimentos e rendimento não monetário. É importante destacar Outras rendas, em razão das políticas adotadas pelo governo durante o período analisado, como é o caso do aumento das transferências. Estas rendas impactaram o aumento do consumo, questão central de nossa pesquisa.

Segundo os dados da POF (Tabela 9), no Brasil, o rendimento total⁴² médio real atingido foi de R\$ 2.641,63, em 2008/9, registrando aumento real de 9,06%, quando comparado a 2002/3. A maior parte da origem dos rendimentos concentra-se no rendimento do trabalho⁴³, tanto em 2002/3 como em 2008/9, quando alcança o valor de R\$ 1.688,00, valor superior em 12,4%, quando comparado a 2002/3. Os rendimentos recebidos via Transferência⁴⁴ destacam-se em segundo lugar nos dois períodos, com aumento expressivo de 40,5%, chegando ao patamar de R\$ 511,16. Na terceira posição aparece o rendimento não monetário⁴⁵, no valor de R\$ 352,86, permanecendo estável no período analisado. Os rendimentos com origem em aluguéis apresentaram aumento de 4,8%, e os recebimentos originários dos Outros Rendimentos⁴⁶ apresentaram queda de 72,9%, saindo do patamar de R\$ 152,76 para R\$ 43,08. Cabe salientar que esta queda pode ser explicada pela mudança da variável de uma pesquisa para a outra. Os itens como vendas de imóveis, saques de poupança e resgate de cotas de fundos de investimentos, que faziam parte de Outros Rendimentos (POF 2002-2003), passaram a pertencer à Variação patrimonial na POF 2008-2009. Todavia, apesar

⁴² O rendimento bruto total da unidade de consumo corresponde ao somatório dos rendimentos brutos monetários dos componentes das unidades de consumo, exclusive os empregados domésticos e seus parentes, acrescido do total dos rendimentos não monetários das unidades de consumo (IBGE, 2010, p. 30).

⁴³ Refere-se à remuneração monetária bruta proveniente do trabalho de empregado (público, privado ou doméstico), e de empregador e conta-própria.

⁴⁴ É o rendimento monetário bruto proveniente de: Aposentadoria e Pensão de Previdência Pública e INSS; Aposentadoria de Previdência Privada; Programas Sociais Federais; Pensão Alimentícia, Mesada e Doação e Outras Transferências.

⁴⁵ Considerou-se como rendimento não monetário a parcela equivalente às despesas não monetárias. Por despesas não monetárias entendemos que são aquelas efetuadas sem pagamento monetário, ou seja, aquisição obtida através de doação, retirada do negócio, troca, produção própria, pescado, caçado e coletado durante os períodos de referência da pesquisa, disponíveis para utilização. As valorações das despesas não monetárias foram realizadas pelos próprios informantes, considerando os preços vigentes no mercado local. O aluguel atribuído ao domicílio cuja condição de ocupação era diferente de alugado foi o único serviço contabilizado como despesa não monetária. É importante observar que as despesas não monetárias são iguais, em termos contábeis, aos rendimentos não monetários, com exceção do valor do aluguel estimado, cujo tratamento é explicitado na definição do rendimento. O critério adotado no tratamento das informações para as despesas não monetárias segue as recomendações contidas no documento *Informe de la decimo séptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo* (2003), realizada pela Organização Internacional do Trabalho, em dezembro de 2003 (*ibidem*; p. 25).

⁴⁶ Refere-se às Rendas Monetárias provenientes de vendas eventuais como, por exemplo: vendas de automóveis, consórcios e outros produtos; crédito-educativo, juros de empréstimos; e outros. Ganhos com operações financeiras de títulos de renda, lucros e dividendos em dinheiro atribuídos a ações, juros, correções (*ibidem*; p. 32).

da redução, o percentual que os Outros Rendimentos representam no rendimento total é menor que 2%.

De modo geral, a renda proveniente do trabalho e as transferências apresentaram maior crescimento; isto pode ser explicado pelo processo de formalização do trabalho e pela política de valorização do salário mínimo, no que diz respeito à renda oriunda do trabalho. No caso das Transferências, podemos destacar dois pontos: o primeiro está ligado a uma política desenvolvida pelo governo federal para a diminuição da desigualdade social, e o segundo refere-se ao processo demográfico brasileiro, com o aumento da expectativa de vida da população, ou seja, com o envelhecimento da população, e também, com o comportamento do mercado de trabalho passado. Este processo possibilitou o aumento dos programas de Aposentadoria, como veremos adiante.

Tabela 9 - Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar, por situação de domicílio, segundo os tipos de origem dos rendimentos
Brasil – 2002/2009

Em R\$ de 2009

Origem dos rendimentos	Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar (R\$)					
	Total		Situação do domicílio			
	2002/3	2008/9	Urbana		Rural	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Rendimento total	2.422,23	2.641,63	2.645,24	2.866,36	1.182,84	1.423,95
Rendimento do trabalho	1.501,51	1.688,00	1.658,14	1.852,81	631,09	795,00
Transferência	363,78	511,16	394,66	549,52	192,19	303,35
Rendimento de aluguel	44,39	46,53	49,69	51,06	14,94	21,96
Outros rendimentos	159,34	43,08	175,62	46,16	68,82	26,38
Rendimento não monetário	353,20	352,86	367,13	366,81	275,78	277,25

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares. Elaboração própria. Deflator IPCA.

Ao analisamos o rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar por situação de domicílio, observa-se aumento expressivo na área rural, com variação de 20,3%, partindo de um rendimento médio de R\$ 1.182,84 para R\$ 1.423,95. O rendimento do trabalho aumentou 25,9%, passando de R\$ 631,09 para R\$ 795,00. Os rendimentos ligados às Transferências obtiveram acréscimo de 57,8%, alcançando o patamar de R\$ 303,35, em 2008/9; já os Rendimentos não monetários cresceram 0,5%. A exceção é a queda de Outros Rendimentos em 61,7%, em razão da nova composição, como já destacado (Tabela 9).

A região urbana apresentou comportamento parecido com a área rural, apesar de demonstrar crescimento menor: Rendimento do Trabalho (11,7%), Transferências (39,2%),

Rendimento de Aluguel (2,7%); e queda de Outros Rendimentos, em 73,7%. Apesar de apresentar crescimento menor, esta área apresenta o dobro da renda rural (a região urbana alcançou o valor de R\$ 2.866,36, e a região rural alcançou o valor de R\$ 1.423,95, representando um aumento de 101,3% acima do valor do rendimento total da região rural).

Repetindo o padrão de desenvolvimento econômico, a zona urbana apresentou rendas superiores à zona rural, mesmo com o aumento expressivo desta área, no período analisado. Este aumento permitiu diminuir a grande desigualdade entre as regiões, ou seja, aproximou os valores, apesar de ainda as diferenças permanecerem grandes entre as áreas. O rendimento de Aluguel na zona urbana era de 232% superior ao da zona rural em 2002/3 e, em 2008/9, esta diferença caiu para 132%. As Transferências apresentavam diferenças da ordem de 105%, em 2002/3 e, em 2008/9, foram de 81,1%. As origens dos Rendimentos ligadas ao item Outros Rendimentos também apresentaram aproximação, já que na área urbana era 155% superior a da área rural e, em 2008/9, esta diferença caiu para 74,9%. Cabe lembrar, aqui, o impacto do processo de formalização no interior do país e, com isto, o efeito multiplicador nas regiões menos desenvolvidas.

Podemos, ainda, ampliar a análise e considerar os principais componentes dos rendimentos segundo as grandes regiões. De acordo com a Tabela 10, para todas as regiões o Rendimento do Trabalho é a renda mais importante, já que constitui, em média, 64% da renda total. As Transferências e os Rendimentos não Monetários também aparecem com destaque para todas as regiões, com valores em média de 16,1% e 14,3%, respectivamente.

Tabela 10 - Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar, por Grandes Regiões, segundo a origem dos rendimentos
Brasil – 2002/2009

Em R\$ de 2009

Origem dos rendimentos	Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar (R\$)									
	Grandes Regiões									
	Norte		Nordeste		Sudeste		Sul		Centro-Oeste	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Rendimento total	1.705,24	2.011,72	1.469,61	1.712,88	2.983,99	3.193,05	2.634,24	2.873,52	2.411,12	2.731,14
Rendimento do trabalho	1.120,29	1.372,48	873,51	1.019,43	1.859,75	2.048,29	1.600,43	1.838,22	1.578,74	1.875,40
Transferência	183,77	278,17	270,87	397,59	448,52	620,80	379,70	521,13	284,51	454,48
Rendimento de aluguel	17,49	23,27	19,95	20,68	60,43	63,90	52,43	51,26	35,79	45,93
Outros rendimentos	99,83	34,91	77,05	36,07	202,09	40,41	196,70	68,88	150,07	37,75
Rendimento não monetário	283,85	302,89	228,22	239,13	413,20	419,65	404,98	394,04	362,01	317,58

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Deflator IPCA.

As maiores rendas do trabalho, dos Rendimentos de Aluguel e das rendas de Outros Rendimentos, encontram-se na ordem de grandeza nas regiões: Sudeste, Sul, Centro-Oeste, Norte e Nordeste. As rendas decorrentes das Transferências destacam-se, pela ordem, na região: Sudeste, Sul, Centro-Oeste, Nordeste e Norte.

Entre 2002 e 2009, as regiões que apresentaram o maior aumento do Rendimento Total foram as regiões do Norte (17,9%) e do Nordeste (16,5%). O incremento dessas regiões pode ser explicado em razão tanto da Renda do Trabalho ter aumentado no Norte 22,5%, e no Nordeste 16,7%, quanto das Transferências mostrarem crescimento em 51,3% e 46,7%, respectivamente. E também pelos maiores aumentos referente ao Rendimento não monetário na região Norte (6,7%) e na região Nordeste (4,7%). Cabe ainda destacar, o incremento da Renda do Trabalho de 18,7% e das Transferências de 59,7% na região Centro-Oeste, e o aumento do Rendimento de Aluguel, em especial, na região Norte (33%) e Centro-Oeste (28,3%).

Em atenção ao incremento da renda via Transferências, para as cinco regiões, cabe detalharmos as classes beneficiadas pelos programas federais. As transferências são divididas em cinco subgrupos na pesquisa da POF (2008-2009), são elas: Aposentadoria Pública e Privada, Programas Sociais Federais⁴⁷, Pensão Alimentícia e Outras Transferências (transitórias). Quando analisamos as faixas de renda, no período analisado, podemos constatar que as famílias com rendas abaixo de 3 SMs apresentaram queda da participação relativa da Previdência Pública e, na contraposição, as famílias com renda acima de 3 SMs apresentaram aumento da Previdência Pública. As Aposentadorias e Pensões da Previdência Privada se destacaram para as famílias com renda de mais de 15 SMs: em 2002, esse tipo de Transferência representava apenas 2,5% das transferências; em 2009, sua participação aumentou para 6,3%. As Transferências relacionadas a Programas Sociais Federais⁴⁸ apresentaram peso maior para as faixas situadas em até 6 SMs, com relevância para as rendas de até 3 SMs. Esta informação não aparece na POF 2002-2003, devido à conjuntura do país. Naquele momento, os Programas Federais ainda não tinham tanta notoriedade. As Transferências relacionadas à Pensão Alimentícia, Mesada ou Doação; e Outras Transferências (transitória) apresentaram queda para todas as faixas de renda, o que pode ser

⁴⁷ A POF de 2002-2003 não apresentou os valores referentes aos Programas Sociais Federais. Nesta pesquisa, a outra variável que compunha o item Transferência foi a Bolsa de Estudo.

⁴⁸ Este item contempla as Transferências de renda de Programas Sociais Federais, tais como: Bolsa Família, Benefício de Prestação Continuada – BPC (LOAS) e Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (PETI).

explicado pela alteração de composição dos itens relacionados a esta última renda, entre as duas pesquisas da POF⁴⁹ (Tabela 11).

Tabela 11 – Distribuição dos componentes dos rendimentos de origem de transferências, segundo as faixas de renda
Brasil 2002/2009

Faixa de renda	Distribuição dos componentes dos rendimentos de origem de transferências (%)									
	Aposentadoria, pensão da previdência pública		Aposentadoria, pensão da previdência privada		Programas sociais federais		Pensão alimentícia, mesada ou doação		Outras transferência (transitória)	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Até 2 SMs	76,2	61,8	0,3	0,0	-	23,6	11,5	10,9	11,9	3,7
Mais de 2 a 3 SMs	82,7	76,4	0,3	0,2	-	11,2	10,5	8,1	6,4	4,1
Mais de 3 a 6 SMs	81,0	82,3	1,3	0,2	-	5,1	12,1	7,5	5,3	4,9
Mais de 6 a 10 SMs	76,6	83,3	2,4	1,4	-	1,3	15,3	9,0	5,1	5,1
Mais de 10 a 15 SMs	74,9	82,9	4,5	4,3	-	0,6	14,9	8,4	5,3	3,9
Mais de 15 SMs	78,1	83,5	2,5	6,3	-	0,2	9,0	5,2	9,1	4,9

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares. Elaboração própria.

Ao analisar a distribuição dos itens de Transferências entre as faixas de renda, observa-se que todas as faixas apresentam participação relativa maior do item Aposentadoria, Pensão da Previdência Pública; com maior participação nas faixas acima de 3 SMs, em 2008/9. Houve queda da participação relativa deste item para as famílias de até 3 SMs, resultado da maior participação relativa do item Programas Sociais federais. Os programas sociais e pensão alimentícia, mesada ou doação representaram, em média, 7,6% das Transferências, em 2008.

Como detalha o relatório do IBGE (2010, p. 75) se, por um lado, as Pensões e Aposentadorias apontam a relação entre os inativos e a população, na composição total do rendimento, por outro, os Programas Sociais Federais evidenciam a distribuição de renda,

⁴⁹ A POF de 2002-2003 apresenta o nome de Transferências transitórias, em 2008-2009, a pesquisa classificou de Outras Transferências. No entanto, o rendimento proveniente destas transferências compõe os mesmos itens, que são: Prêmios restituídos e indenizações pagas por seguradoras; ganhos de jogos; salário-família; auxílio-natalidade; programas sociais estaduais e municipais; seguro desemprego; auxílio-maternidade; auxílio funeral e outras transferências similares, exceto herança e transferências patrimoniais, que passou para a variação patrimonial na POF 2008-2009 (IBGE, 2010, p. 31).

como mostra a POF. Contudo, cabe mencionar o item Aposentadoria e Pensões (POF 2008-2009), que representaram, em média, 78,4% das Transferências, sendo 58,3% derivado do INSS para as faixas de renda de até 2 SMs; de 71,9% para as faixas de renda de até 3 SMs; de 72,4% para as faixas de renda de mais de 3 a 6 SMs; de 64,1% para as faixas de renda de mais de 6 a 10 SMs; de 59,1% para as faixas de renda de até de mais de 10 a 15 SMs; e de 46,1% para as faixas de renda de mais de 15 SMs. Assim, nas faixas de renda entre 2 e 10 SMs as transferências do INSS tem maior peso, já as faixas de até 2 SMs são os programas federais e, nas faixas acima de 10 SMs as transferências de previdência privada, o que explica a menor participação relativa na previdência pública. Este resultado evidencia o aumento da demanda por aposentadorias e, também, o impacto dos programas federais.

É preciso acentuar o rendimento monetário e não monetário segundo faixas de renda e origem de rendimentos (Tabela 12). Os maiores aumentos do rendimento total podem ser percebidos nos extremos das faixas estudadas. As famílias com mais de 15 SMs apresentaram a maior variação, de 62,5%, seguida das faixas de renda situadas em até 3 SMs, com crescimento em torno de 53,7%. O rendimento do trabalho que contribui com boa parte do rendimento total, apresentou aumentos expressivos, também, nos extremos das faixas, seguindo o mesmo comportamento, 68,4% e 61,8%, respectivamente.

As Transferências demonstraram maior crescimento quando comparadas com as outras origens de rendimento. Seu valor total passou de R\$ 363,78 para R\$ 511,16, um aumento de 40,5% no período analisado. As faixas que melhor foram beneficiadas pelas Transferências são as classes situadas entre 10 SMs e mais de 15 SMs, com aumentos em torno de 100,1% e 110,7%, respectivamente, devido ao item Aposentadoria Pública e Privada. As famílias com renda de até 2 SMs registraram aumento de 91,3%. A evolução do salário mínimo pode ser compreendida neste item, já que o salário mínimo serve como piso para os benefícios da previdência e da assistência social, entre outros. No que se refere aos Rendimentos de Aluguel, as faixas de renda entre 6 SMs a 10 SMs apresentam o maior incremento, de 68,3%. Outros Rendimentos exibem queda para todas as faixas. E os Rendimentos não monetários demonstraram aumentos, principalmente, nas classes acima de 6 SMs.

Tabela 12 - Rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar, segundo faixas de renda e origem dos rendimentos
Brasil - 2002/2009

Em R\$ de 2009

Faixas de renda	Rendimento Total		Variação (Em %)	Rendimento do trabalho		Variação (Em %)	Transferência		Variação (Em %)
	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9		2002/3	2008/9	
Até 2 SMs	352,18	540,32	53,42	156,22	251,94	61,28	75,83	145,11	91,35
Mais de 2 a 3 SMs	664,89	1.024,27	54,05	327,90	532,34	62,35	146,51	269,54	83,97
Mais de 3 a 6 SMs	1.257,02	1.747,32	39,01	757,29	1.056,99	39,57	190,05	354,75	86,66
Mais de 6 a 10 SMs	2.120,15	3.097,27	46,09	1.376,14	2.016,91	46,56	293,17	553,67	88,86
Mais de 10 a 15 SMs	3.263,24	4.843,69	48,43	2.207,60	3.262,92	47,80	411,65	823,87	100,14
Mais de 15 SMs	4.620,24	7.508,65	62,52	3.084,34	5.196,18	68,47	598,89	1.262,31	110,77
Total	2.422,23	2.641,63	9,06	1.501,51	1.688,00	12,42	363,78	511,16	40,51

Faixas de renda	Rendimento de aluguel		Variação (Em %)	Outros Rendimentos		Variação (Em %)	Rendimento não monetário		Variação (Em %)
	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9		2002/3	2008/9	
Até 2 SMs	1,30	1,66	27,76	3,57	1,44	-59,70	115,27	140,17	21,60
Mais de 2 a 3 SMs	3,21	5,02	56,50	9,57	2,63	-72,52	177,70	214,74	20,85
Mais de 3 a 6 SMs	10,81	13,58	25,65	26,93	9,89	-63,27	271,93	312,11	14,78
Mais de 6 a 10 SMs	23,66	39,83	68,35	68,11	39,18	-42,47	359,07	447,68	24,68
Mais de 10 a 15 SMs	59,39	88,77	49,47	147,95	96,27	-34,93	436,64	571,85	30,97
Mais de 15 SMs	112,49	141,09	25,43	275,48	189,97	-31,04	549,06	719,11	30,97
Total	44,39	46,53	4,81	159,34	43,08	-72,96	353,20	352,86	-0,10

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Deflator IPCA.

Os dados da POF confirmam o aumento da renda para todas as faixas mencionadas. Este aumento pode ser percebido de maneira generalizada no país, com impacto maior na área rural e, também, nas regiões Norte e Nordeste. Mesmo assim, as regiões Sudeste e Sul não perderam seu posto de maior renda. As rendas com maior destaque foram as provenientes do Trabalho e das Transferências, especialmente, nas regiões Norte e Centro-Oeste, no que se refere às Transferências, e Sudeste e Sul, no que se refere à renda do Trabalho. Por fim, cabe assinalar, que os maiores aumentos de renda observaram-se nos extremos das faixas de até 3 SMs e acima de 10 SMs, em virtude tanto do aumento da renda do trabalho, como do aumento das rendas de transferências.

Desta forma, algumas conclusões já são notórias, e, portanto, já podem ser evidenciadas para avançar em nossa análise; caso contrário, poderíamos nos confundir com a quantidade de números. No período destacado por esta dissertação, entre 2002 e 2009, observa-se que houve aumentos reais expressivos dos salários reais para todo o período. Outro ponto que merece ser mencionado é a formalização do trabalho na base da pirâmide salarial, que pôde ampliar a massa salarial e, principalmente, incrementar a renda daqueles que recebem até 3 SMs. Os setores que propiciaram este incremento de vagas foram, principalmente, a Construção Civil e o Comércio, e por consequência, aumento das médias salariais, juntamente, com o setor Agropecuário. As regiões Norte e Nordeste foram as mais beneficiadas, tanto por fomentar a formalização, como pelo aumento da remuneração média. Os rendimentos do trabalho apresentaram um peso maior nas regiões Norte e Centro-Oeste, bem como um aumento expressivo nos extremos da pirâmide salarial. As Transferências destacaram-se na região Nordeste onde, mesmo considerando a disparidade existente entre as rendas das zonas urbana e rural, houve diminuição desta diferença.

Dada a nova dinâmica econômica vivenciada pelo país durante o período, cabe destacar alguns pontos. O primeiro se refere à perspectiva de Keynes sobre as variações de salários que, diferentemente da escola neoclássica, entende que o comportamento dos salários gera consequências complexas para a economia - lembremos que, para a escola neoclássica, o preço do salário determina o volume de emprego, ou seja, a redução dos salários pode incrementar a produção, uma vez que esta redução resulta em diminuição dos custos –; em sua concepção as variações de salários estão relacionadas com a demanda; portanto, o aumento dos salários, como ocorrido no caso brasileiro, propiciaria um aumento de demanda, em razão do aumento do poder de compra. É notório que a demanda ampliou-se durante o período, enquanto o salário mínimo cresceu 45%, a renda média apresentou variação positiva de 4,7% e, o rendimento total incrementou em 9,06% e o PIB 31%.

A tese que o aumento dos salários provoca ampliação da informalidade parece, então, enfraquecida. Os estudos em geral não apontam relação de causalidade entre o aumento do salário e a expansão da informalidade (DIEESE, 2009, p. 66). Além disso, o pressuposto neoclássico que o aumento dos salários tende a diminuir o emprego, em razão dos custos, não é comprovável em nosso estudo. Conforme mencionado, houve queda da taxa de desemprego e aumento da formalização do trabalho. Dito de outro modo, diferentemente da percepção da escola neoclássica, o aumento dos salários não propiciou redução do emprego; como já

destacamos, a formalização apresentou crescimento expressivo e a taxa de desemprego apresentou queda de 3,6 pontos percentuais⁵⁰.

Outro ponto que merece nossa atenção, quando utilizamos a teoria de Keynes, para compreender a realidade brasileira é a trajetória crescente dos salários reais e nominais. Retornando as ideias desenvolvidas por Keynes, na Teoria Geral, e seu debate com seus contemporâneos - com Kalecki, Joan Robinson e Ohlin entre outros – destacamos que o teórico, apesar de defender o pressuposto neoclássico no primeiro postulado⁵¹ (no que se refere à concorrência perfeita), introduz a hipótese de concorrência imperfeita na análise, reconhecendo que os salários nominais e reais não caminham em sentido oposto, fato ocorrido no Brasil, no período estudado. De acordo com os dados, o salário mínimo nominal aumentou em 132,5%, com incremento real de 45%; a remuneração média dos trabalhadores formais teve aumento nominal em 73,5%, e aumento real de 28,1%. Com os dados da POF, o rendimento do trabalho, também, apresentou trajetória semelhante, com acréscimo nominal de 52,2% e crescimento real de 12,4%. Este comportamento esteve de acordo com a dinâmica da economia, isto é, com o incremento do produto.

O quarto ponto a enfatizar se refere à evolução dos salários em relação à distribuição de renda. Para Keynes, a redução dos salários, retira poder de compra do trabalhador, que possui alta propensão a consumir, e com isso tende a transferir recursos para quem possui menor propensão a consumir, ou seja, para as classes de renda que recebem outras rendas, como o lucro. Dito de outra forma, com a redução dos custos, em virtude da redução dos salários, aumentaria o consumo das classes sociais mais ricas. Deste modo, Keynes chama a atenção para um processo em benefício das classes com maiores rendas, em detrimento as classes de menor renda.

Nos últimos anos, diversos estudos apontaram para uma melhora da distribuição de renda, um exemplo deles, é o estudo do Saboia (2007), que confirma a relação entre a elevação do salário mínimo e a queda da desigualdade de renda entre 1995-2005 e 2001-2005, em função dos impactos no rendimento do trabalho e nos benefícios assistenciais e previdenciários. Todavia, é bom destacar que a desigualdade de renda não pode ser entendida somente no que diz respeito aos salários; o rendimento do trabalho é apenas um componente desta desigualdade. Em outras palavras, o que ocorreu nos últimos anos, no Brasil, foi que a

⁵⁰ Ver o item 2.2: A formalização do trabalho: a descoberta do interior do país.

⁵¹ Ver o item 1.1: Demanda do emprego: o salário é igual ao produto marginal do trabalho.

política de valorização dos salários passou a contribuir para a diminuição da desigualdade do rendimento do trabalho. Contudo, a relação entre rendas do capital e do trabalho apresentam-se distorcidas, uma vez que existe uma dificuldade de captar os dados das rendas do capital (DIEESE, 2009, p. 54).

Um estudo curioso, que tenta avançar na análise das famílias com maiores rendas é apresentado por Medeiros *et. al.* (2014), que investiga a desigualdade a partir de dados tributários, em comparação com as pesquisas domiciliares (POF, PNAD, CENSOS), devido à falta de informações referente à população que se situa no topo da distribuição. A conclusão do estudo é que a concentração de renda e a desigualdade é maior nos dados tributários, quando contrastados com as pesquisas domiciliares. É necessário ressaltar, em razão de nossa discussão, que não houve mudanças no topo da distribuição. No estudo apresentado pelos autores, entre 2006 e 2012. É verdade que esse estudo contempla um período diferente de nosso recorte; no entanto, aprecia quatro anos de nosso período, e marca a inflexão ocorrida depois de 2006.

O quinto ponto que merece nossa atenção é a compreensão da política de valorização do salário mínimo como política de redução da pobreza. Alguns estudiosos tendem a apresentar esta relação, tais como Giambiagi (2007) e Barros *et. al.* (2007). Contudo, é importante assinalar, de maneira bastante incisiva, que o salário mínimo não se apresenta como uma política social de combate à pobreza, no nosso entender. Nesta perspectiva, concordamos com o estudo do DIEESE (2009), que percebe o salário mínimo como um instituto do mercado do trabalho ou, ainda, uma norma que regula as relações que envolvem o trabalho, igualmente, como: limitação da jornada de trabalho, descanso remunerado, férias e décimo terceiro salário, entre outros. Mas isto não elimina a utilização do salário mínimo como referência para as políticas públicas, dado que este é compreendido como o menor valor monetário com capacidade de garantir sobrevivência a uma família (DIEESE, 2009, p. 59). Ainda cabe afirmar que a “pobreza é um fenômeno multidimensional, cujas manifestações e desafios superam a questão da deficiência de renda” (DIEESE, 2009, p. 60).

E, por fim, alguns argumentos são explorados em relação às alterações do salário mínimo e seus impactos sobre as contas públicas. Esta preocupação tangência a questão da previdência social. Os argumentos pesam para a desvinculação do piso previdenciário e dos pisos salariais dos funcionalismos do salário mínimo, ou melhor, da desvinculação do piso previdenciário do valor do salário mínimo, uma vez que entendem que o aumento do salário

exerce pressão sobre estas contas. É importante salientar que o impacto da elevação do salário mínimo tem impacto significativo nos municípios, no entanto, a restrição orçamentária de administrações municipais deveria ser discutida no âmbito do pacto federativo e da reforma tributária (DIEESE, 2009, p. 65). No entanto, é bom lembrarmos que, para Keynes, isto pode propiciar uma política fiscal expansiva, com bons retornos sobre a demanda agregada.

Isto posto, podemos constatar que o aumento dos salários seguiram uma trajetória positiva, assim como o volume de emprego, o que nos permite refutar de forma veemente a análise simplista que o aumento dos salários propicia queda do emprego. Destacados os salários, uma vez que eles são o nosso pão de cada dia, seguiremos para a estrutura do consumo e, assim, poderemos colocá-la no centro do debate.

CAPÍTULO III

CONSUMO NO CENTRO DO DEBATE

A nova dinâmica da economia brasileira, como destacado no capítulo anterior, deslocou o consumo para o centro do debate, apresentando uma nova oportunidade para o desenvolvimento do país. O resultado das políticas sociais voltadas para a diminuição da desigualdade, bem como as políticas de transferência de renda e a política de valorização dos salários dos últimos anos, abriram caminhos para o consumo das famílias. O consumo cresceu 35,1% em termos reais, entre 2002 e 2009⁵². Cabe destacar que tanto o consumo, como o investimento, cresceram acima do PIB na maior parte deste período.

Mesmo com essa expansão, as despesas de consumo das famílias permaneceram estáveis durante o período, em torno de 60% do PIB. As taxas de crescimento do consumo das famílias foram resultado de vários determinantes, como: fortalecimento do mercado de trabalho; aumento da renda em razão da política de valorização do salário mínimo e das transferências; baixa inflação; queda dos juros; expansão do crédito e modificação dos preços relativos. Uma vez que os primeiros itens já foram abordados com mais detalhe no capítulo anterior, cumpre descrever os três últimos à luz de Keynes e, também, relacioná-los, em alguma medida, com os fatores objetivos descritos no primeiro capítulo.

O cenário internacional positivo abriu espaço para a queda das taxas de juros. Em fevereiro de 2002, a taxa Selic, taxa de referência para as taxas de juros cobradas no país,

⁵² No último trimestre de 2002, o consumo das famílias era de R\$ 240,2 bilhões, e em 2009, alcança o valor de R\$ 521,6 bilhões. Em preços correntes, o consumo das famílias mostrou aumento real de 60,4% (IBGE, 2014).

estava em 18,75%. Em fevereiro de 2003, esta taxa chegou a 26,5%, a maior no período analisado. Em julho de 2009, ela estava em 8,75%. A queda de 10 pontos percentuais (p.p.) desta taxa, ou de 47% no período analisado, proporcionou redução da taxa média de juros no cheque especial de apenas (-0,63%). Mas houve melhora dos juros com a queda das taxas médias de juros voltadas para o crédito pessoal (-47,65%) e para a aquisição de veículos (-39,50%). Caso nossa análise estivesse ancorada no pensamento neoclássico, de imediato poderíamos constatar que uma queda dos juros proporcionaria um aumento do consumo, já que os juros, para esta escola, são o ponto de encontro entre a oferta e demanda por poupança; sendo assim, consumo e juros caminham em direção oposta.

O fato é que Keynes discorda desta interpretação e analisa a taxa de juros em relação ao outros ativos, por acreditar que as pessoas, no geral, não deixariam de consumir em virtude da alteração na taxa de juros ou, ainda, que a taxa de juros aparece como efeito indireto sobre o consumo, em sua análise sobre a propensão a consumir. Contudo, é notório que uma queda de 10 p.p. é bastante expressiva para afetar o consumo. Keynes, apesar de atentar para as pequenas variações⁵³, não deixa de reconhecer as grandes alterações, quando aponta que a propensão a consumir “pode ser também afetada por variações substanciais da taxa de juros e da política orçamentária, mas os outros fatores objetivos que poderão afetá-la, embora não devam ser desprezados, provavelmente não têm relevância nas circunstancias comuns” (2012, p. 86). No entanto, mesmo com a queda registrada o país ainda apresentava (e apresenta) taxas reais de juros em patamar muito elevado, quando comparada ao padrão internacional.

Conforme foi possível observar, o movimento de alta e queda da taxa Selic média acompanhou, em alguma medida, o movimento do consumo. Entre 2002 e 2003, o consumo⁵⁴ recuou, e a taxa Selic média apresentou aumento. Na passagem de 2003 para 2004, o consumo apresentou aumento, e a taxa Selic média mostrou queda. Entre 2004-2005, tanto os juros como o consumo apresentaram aumento. Depois de 2005, a taxa Selic média apresentou trajetória de queda, com redução mais acentuada após 2008. O consumo, por sua vez, mostrou trajetória de queda apenas entre 2007 e 2009.

Keynes (2012, p. 100) ao analisar a relação entre o consumo e a taxa de juros nos diz que os juros têm importante influência sobre o montante poupado, uma vez que a elevação

⁵³ “Não serão muitas as pessoas que alteram o seu modo de vida porque a taxa de juros baixou de 5% para 4%, se o seu rendimento agregado não se alterar” (KEYNES, 2012, p. 85).

⁵⁴ A análise para comparação é a taxa acumulada em quatro trimestres, em relação ao mesmo período do ano anterior. Para os juros, foi considerada a taxa Selic média anual.

dos juros causa queda do investimento e, conseqüentemente, da renda e da poupança e, por isto, queda do consumo. Assim, para o autor, a relação com o consumo não pode ser direta. Todavia, quando o teórico investiga a questão do financiamento, declara que não faz “objeção alguma [em] admitir a demanda do recurso como um dos fatores que influenciam a taxa de juros” (KEYNES, 2010, p. 68).

Outro determinante para a compreensão do consumo é o crédito. Em relação ao PIB, as operações de crédito do sistema financeiro, em janeiro de 2002, eram de 24,7% e, em dezembro de 2009, alcançaram o percentual de 45% do PIB, aumento este expressivo, em torno de 20 p.p, ou de 82% no período. As operações de crédito realizadas por pessoa física representavam em junho de 2002, 6% do PIB, em dezembro de 2009, chegou a 14,7%, aumento de 145%. Outra intervenção de destaque foi a das operações de crédito direcionadas ao setor privado, com o aumento de 77%; de 62% no setor habitacional; 65% no setor comercial e de 32% no setor industrial. O saldo das operações de crédito para aquisição de veículos apresentou crescimento de 169%, o que proporcionou aumento na aquisição dos bens duráveis e imóveis, como veremos. Cabe aqui uma ressalva, em virtude de nossa análise estar debruçada sobre o pensamento de Keynes, que o crédito pode ser compreendido de diversas formas para este teórico. Neste sentido que aqui destacamos, crédito quer dizer financiamento, e este, é apenas uma maneira de compreendê-lo⁵⁵.

A economia brasileira, durante o período de análise, também foi beneficiada pela redução de preços dos produtos manufaturados, o que possibilitou o acesso das famílias ao seu consumo. É verdade que a apreciação da moeda brasileira, como já mencionamos, em razão do aumento das exportações (*boom* das exportações), e das taxas de juros internos (apesar da queda), que estavam em patamares superiores às taxas internacionais, igualmente ajudaram. Segundo Pochmann (2014), a massificação do consumo tem como ponto de partida

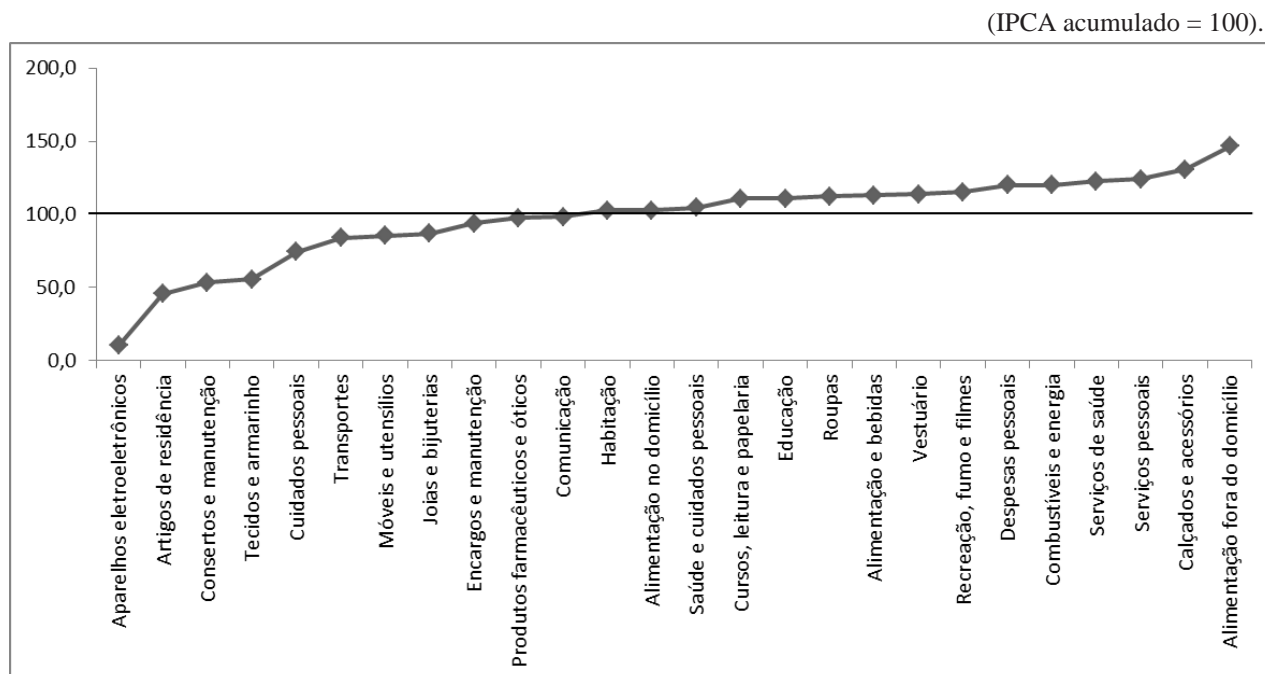
⁵⁵ É possível, então, que tenha havido confusão entre crédito no sentido de *financiamento*, crédito no sentido de *empréstimos bancários* e crédito no sentido de *poupança*. Não tentei tratar aqui do segundo, e deverá ser observado que a confusão entre o primeiro e o último será entre um fluxo e um estoque. Crédito, no sentido de *financiamento*, cuida de um fluxo de investimento. É um fundo rotativo que pode ser usado quantas vezes for necessário. Não absorve nem exaure recursos de qualquer natureza. O mesmo *financiamento* pode tratar de um investimento após outro. Mas crédito, na acepção de *poupança* que lhe dá o prof. Ohlin, refere-se a um estoque. Cada novo investimento líquido tem vinculado a si uma nova poupança. Esta só pode ser usada uma vez e relaciona-se com a adição líquida ao estoque de ativos reais. Se por *crédito* queremos dizer *financiamento*, não faço objeção alguma a admitir a demanda do recurso como um dos fatores que influenciam a taxa de juros. Porque o *financiamento* constitui, como vimos, mais uma demanda de dinheiro líquido em troca de uma exigência futura. É, em sentido literal, uma demanda de dinheiro. Mas o financiamento não é a única fonte de demanda de dinheiro (KEYNES, 2010, p. 68, grifo do autor).

o novo paradigma de produção (cadeias globais), que proporcionou a oferta de bens e serviços baratos para a população de baixa renda. Isto foi conseguido devido: ao processo de abertura produtiva, comercial e laboral; à inclusão bancária dos segmentos de baixa renda e, também, à maior diversidade da oferta de bens e serviços, que possibilitou a queda dos preços, alterando a cesta de consumo das classes de baixa renda. Para analisar o comportamento dos preços, já que é um importante fator que contribui para modificar o padrão de consumo das famílias, como aponta Pochmann (2014), veremos brevemente o comportamento do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA-IBGE)⁵⁶.

Conforme mostra o Gráfico 4, a taxa acumulada do IPCA, no período de análise, chegou a 48%. Dentre os 26 grupos de bens e serviços, 12 cresceram acima da inflação, 8 abaixo da inflação, e 6 acompanharam a evolução média do IPCA. Dentre os itens que apresentaram destaque na evolução acima da média de inflação estão: Alimentação fora do domicílio (146,6%); Calçados e Acessórios (130,7%); Serviços Pessoais (123,9%), Serviços de Saúde (122,5%) e Despesas Pessoais (119,8%). Os itens que apresentaram variação próxima à inflação média foram: Produtos Farmacêuticos (97,5%); Comunicação (98,2%) e Habitação (102,8%). Já os itens que se destacaram por estarem abaixo da média de inflação foram: Aparelhos Eletroeletrônicos (10%); Artigos de residência (45,6%); Consertos e manutenção (53,5%) e Tecidos e armarinho (55,7%). Entre os anos de 2002 e 2009, houve, de modo geral, uma queda dos preços nos setores industrializados, como eletroeletrônicos, em relação ao comportamento geral da inflação. Por outro lado, os setores vinculados aos Serviços apresentaram aumentos. Este movimento teve impacto na estrutura dos gastos de consumo das famílias, como veremos a seguir.

⁵⁶ Para saber sobre as alterações entre os anos de 1987 e 2009 ver Pochmann (2014).

Gráfico 4 - Brasil: variação dos preços em relação ao índice geral de preços, por item de consumo, entre 2002 e 2009



FONTE: IBGE. Elaboração própria.

Ainda no campo da nova dinâmica econômica brasileira, cabe esclarecer como foi realizada a política orçamentária e qual foi sua relação com o consumo. Keynes nos alerta que as modificações na política fiscal apresentam maior influência no consumo do que a taxa de juros. Caso a política fiscal diminua a desigualdade dos rendimentos, o efeito sobre a propensão a consumir será maior. Barbosa (2013, p. 92) nos recorda que a política fiscal expansionista do período contemplou a ampliação dos gastos públicos com investimentos e educação; que houve aumento do salário mínimo, incremento do Bolsa Família e, principalmente, aumento das transferências de renda às famílias⁵⁷ (em 2002, representavam 6,80% do PIB e, em 2009, 8,72%). Esses foram os estímulos que corroboraram para o crescimento econômico no período, no entender desse autor.

Esta nova dinâmica econômica, que propiciou diminuição do desemprego, formalização do mercado de trabalho e aumento dos salários reais, proporcionou o acesso ao consumo de massa de milhões de brasileiros e, com isto, alterou as despesas das famílias. Isso foi motivo de diversos debates, tanto da relação entre o consumo com o crescimento

⁵⁷ Benefícios previdenciários, benefícios assistenciais, seguro-desemprego e abono salarial (BARBOSA, 2013, p. 94).

econômico, quanto do consumo e a formação de uma nova classe social, caracterizada como a nova classe média.

Estudiosos como Fernando Nogueira da Costa (2014) condenam a interpretação de que o país, nos últimos anos, tenha o consumo como propulsor do crescimento econômico. Para este autor, é um equívoco acreditar no “mito” do modelo de crescimento baseado no consumo das famílias. Embora ele concorde que o aumento do consumo teve uma participação significativa no crescimento econômico, ressalta que, em contrapartida, os gastos governamentais, os investimentos e os saldos comerciais apresentaram taxas acima do crescimento do consumo no período anterior à crise mundial (2008-2009)⁵⁸. Destaca, ainda, que os saldos de empréstimos direcionados para pessoas jurídicas totalizou o montante de R\$ 1.506 bilhões e o crédito para pessoas físicas R\$ 1.324 bilhões. Apesar de suas considerações para justificar ou esclarecer o “mito”, é bom ressaltar que o comparativo entre os saldos de empréstimos entre pessoa física e jurídica nos parece frágil ao afirmar que o crédito direcionou-se para as pessoas jurídicas em uma quantidade maior do que para as pessoas físicas. Cabe lembrar que os autônomos, ao se apresentarem como pessoas jurídicas, podem utilizar seus empréstimos para consumo pessoal. O fato é que os saldos das operações de crédito direcionadas às pessoas físicas, que respondiam por 6,4% do PIB, em 2002, foi de 14,5% do PIB, em 2009; já os saldos direcionados a pessoas jurídicas aumentaram de 10,5% do PIB, em 2002, para 15%, em 2009.

Outro ponto que Costa (2014) acentua é que a análise da carteira de empréstimos para pessoas físicas mostra que o crescimento vem da expansão dos créditos habitacionais e rurais com taxas reguladas; portanto, não há crédito para “consumo pessoal”, em suas palavras. Parece-nos um tanto incisivo esta afirmação. Contudo, cabe adiantar que os dados destacados pela pesquisa da POF consideram a aquisição de imóvel como despesa corrente, e não como despesa de consumo, o que reforça o argumento do autor.

Minsky (2011, p. 40) nos lembra que, para haver crescimento, é necessário um processo de acumulação anterior, resultado da produção de excedente, ou seja, produção social menos o consumo, o que permite produzir um excedente. Na Teoria Geral, Keynes enfatiza que é a lei psicológica fundamental, conceito já detalhado, que impõe o comportamento do excedente. O autor menciona que “a lei psicológica fundamental que

⁵⁸ Já mencionamos que tanto o consumo como o investimento e as exportações aumentaram de maneira expressiva no período analisado.

orienta o consumo determina como o excedente se comporta quando mudam as outras variáveis – especialmente a renda” (MINSKY, 2011, p.40). No entanto, destaca Minsky, apesar de as ideias de classes em relação ao consumo aparecerem na Teoria Geral, ou mesmo, as análises de classes por renda influenciar a propensão a consumir, de modo geral, a lei para cálculo do excedente é verificada na função consumo, percebendo a renda como massa homogênea.

Outras análises, no que se refere ao consumo das famílias brasileiras, consideram que há uma nova classe média. Alguns estudos buscam detalhar o comportamento dos “novos” e “velhos” consumidores, relacionando rendimento e consumo⁵⁹. Salama (2014) refere-se a alguns estudos que analisam a relação entre o consumo e uma “nova” classe média nascente. Como exemplo destes estudos, temos a instituição Carnegie Foundation, que identifica a classe média, nos países emergentes, por sua capacidade de adquirir automóveis. Isso constitui uma limitação da classificação, no entender do autor, já que os bens duráveis são hoje acessíveis às famílias com renda baixa em razão da redução do custo de produção e dos preços caso, por exemplo, dos celulares e dos produtos de informática, diz Salama. Outro estudo, apontado pelo autor, foi elaborado pelo Boston Consulting Group, que mescla a renda e o comportamento do consumo, dividindo a população em cinco grupos sociais (pobres, categorias vulneráveis, classe médias emergentes, classes médias integradas e ricos).

Independente da classificação, o importante para Salama (2014) é se podemos apostar na classe média para dinamizar o crescimento, ou, dito de outra forma, se é possível alcançar o crescimento econômico via consumo. É o crescimento que possibilita a criação da classe média, ou, ao contrário, é o aumento da classe média que engendra o crescimento? Isto, segundo o autor, depende da dimensão absoluta das classes médias e do grau de abertura do país, mas o fato é que, em um contexto marcado pelo processo de mundialização, o mercado interno não pode ser compreendido independentemente do externo. Desta forma, o crescimento impulsionado pelo mercado interno deve realizar as condições de competitividade globalmente respeitadas quanto ao equilíbrio dos preços relativos; caso contrário, o aumento da demanda do mercado interno terá impacto na alta das importações, exceto se o país optar pelo protecionismo. Este cenário levaria ao enfraquecimento do crescimento econômico, ao potencializar as importações. Assim, Salama conclui que a classe

⁵⁹ Exemplo disto é a ferramenta elaborada pelo *Serasa Experian*, nomeada de Mosaic Brasil (2014) que traça perfis da população brasileira com o intuito de ajudar as empresas a obter uma “visão segmentada desses consumidores e [para que] possam entender de que forma devem endereçar suas ações, produtos e serviços, criando soluções para os diferentes nichos”.

média não causa crescimento, mas ela é resultado, ou seja, consequência do processo de crescimento.

Pochmann (2014 e 2012) em duas de suas publicações, faz crítica ao termo nova classe média e descreve que, ao ser incorporado vasta parcela dos trabalhadores de baixa renda, antes destinados ao subconsumo, ao consumo de bens duráveis e serviços, que só era possível para a classe média, abre-se margem para a afirmação da nova classe média. O autor (2014) busca compreender o termo classe média não ancorado no critério de rendimento, mas sim, “assentado na perspectiva do desenvolvimento do capitalismo” (2014, p. 45). Ao resgatar perspectiva histórica, descreve o dinamismo da economia brasileira, a partir do ano de 2004, como resultado de políticas públicas importantes, tais como: elevação do salário mínimo, Bolsa família, crédito urbano e à agricultura familiar, e compras públicas, o que permitiu alterar a estrutura social.

Pochmann (2014, p. 75) aponta que, a partir do início do século XXI, o processo de modernização e inclusão no padrão de consumo dos bens duráveis ganhou maior dimensão social no Brasil. As principais razões para tal feito, como já mencionamos, foram: 1) novo paradigma de produção; 2) inserção do Brasil nas cadeiras produtivas globais, juntamente com a adoção de políticas econômicas e sociais de estímulo ao consumo. Para o autor, foram as mudanças nos preços relativos, com as políticas governamentais brasileiras de incentivo ao consumo de massa, que abriram caminho para alterar a estrutura social do país nos anos 2000. É verdade que a questão do termo “nova classe média”⁶⁰ não é o foco de nossa discussão, mas ela não pode ser abandonada em razão de estar atrelada à nova dinâmica econômica vivenciada na década de 2000 e, também, por ser associada de maneira direta ao consumo nos últimos anos. É importante destacar, para a nossa discussão, que nesse período, houve mobilidade social, principalmente, na base da pirâmide social, o que ocorreu devido à ampliação do emprego formal, como já salientamos, melhorando a renda e, por sua vez, promovendo o consumo, o que contribuiu para a queda da desigualdade de renda (POCHMANN, 2014, p. 43).

Vimos que a nova dinâmica econômica abriu espaço para o aumento do consumo na economia brasileira e colocou as questões que envolvem o consumo no centro do debate. O aumento da renda, a queda dos juros, a política fiscal, e a melhoria das expectativas em

⁶⁰ Para ver a discordância sobre o termo classe média, ler Chauí (2013).

virtude do processo de formalização, colaboraram para aumentar o consumo. Dito isto, podemos avançar para identificar as mudanças no padrão de consumo das famílias brasileiras.

3.1 Mudanças no padrão de consumo na economia brasileira.

Esta seção da dissertação detalha o comportamento do consumo das famílias brasileiras apontadas pela Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), de 2002-2003 e a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) em 2008-2009. Ademais, vamos descrever a relação entre determinado nível de rendimento e o dispêndio com consumo, e em alguns momentos iremos ser repetitivos, mas o motivo é didático. Como destacamos na introdução desta dissertação, o raciocínio aqui proposto não parte de premissas, suposições, ou mesmo, de conceitos hipotéticos que seguem raciocinando por meio de deduções sem fixar-se na realidade. Pelo contrário, ao esclarecermos alguns pontos da teoria de Keynes, o objeto desta dissertação pôde partir do real, a economia brasileira, e chegar a seu lugar, que é a compreensão do comportamento dos salários e do consumo na economia brasileira, dentro da matriz teórica de Keynes. Posto isto, é importante relembrar alguns pontos que foram concluídos no capítulo anterior.

- 1) Houve aumento real do salário mínimo expressivo em todo o período estudado. Com isto, as rendas tiveram a trajetória ascendente.
- 2) Houve, no período analisado, um forte processo de formalização do trabalho, com destaque para a região Norte e Nordeste, a despeito de grande parte dos empregos formais encontram-se na região Sudeste.
- 3) A formalização do trabalho apresentou-se de maneira mais intensa entre as famílias com renda de até 3 SMs.
- 4) Os salários dos empregos formais apresentaram maiores médias nas regiões Centro-oeste e Sudeste, com crescimento médio maior no Nordeste e no Centro-Oeste.
- 5) Entre 2002 e 2009, a região rural apresentou maior aumento de rendimento (20,3%), apesar de a região urbana apresentar patamares maiores de renda, como antes.
- 6) As transferências⁶¹ foram o rendimento que apresentou maior crescimento, principalmente, para as rendas de até 3 SMs e acima de 10 SMs.

⁶¹ É importante relembrar que, conforme a POF, as Transferências são rendimentos provenientes de: Aposentadoria e Pensão de Previdência Pública e INSS; Aposentadoria de Previdência Privada; Programas Sociais Federais; Pensão Alimentícia, Mesada e Doação e Outras transferências.

- 7) O rendimento do trabalho apresentou crescimento, especialmente, nos extremos das faixas de renda, ou seja, para as famílias que recebem até 3 SMs, e para aquelas que recebem acima de 10 SMs.

Resgatados alguns pontos referentes à evolução da renda, podemos analisar as mudanças da estrutura de gastos das famílias. Dividimos a análise entre alterações na participação relativa dos itens de consumo e alterações dos gastos com consumo por nível de renda. Esta distinção é importante, para nos auxiliar na compreensão de que o aumento da renda proporciona aumento na quantidade de consumo, mas isto não quer dizer que este acréscimo altera a composição do consumo. Conforme já mencionamos, a variação do consumo pode variar sem alterar a renda, dado uma mudança na propensão a consumir, ou ainda, o consumo pode alterar com o incremento (redução) da renda. Já sabemos que houve aumento da renda, conforme descrito acima, e que este ocasionou aumento do consumo, resta compreender se houve alteração na maneira de consumir, e caso positivo, para quais famílias isso ocorreu.

3.1.1 Alteração na participação relativa dos itens de consumo.

Em 2008/9, a despesa total⁶² média apresentou acréscimo de 8,1%, alcançando o patamar de R\$ 2.626,31. Deste total, a participação das despesas correntes⁶³ representou 92,1%, distribuídos em 81,3% em despesas de consumo e 10,8% em Outras despesas⁶⁴. O Aumento do Ativo⁶⁵ foi de 5,8% e a Diminuição do passivo⁶⁶ em 2,1%. Quando comparado com as despesas de 2002/3, percebe-se queda da participação das despesas correntes, portando queda das despesas de consumo e das outras despesas, e aumento do item Aumento de ativo e das despesas referente à Diminuição do passivo. No entanto, a despesa total saltou de R\$ 2.428,54 para R\$ 2.626,31 (Tabela 13).

⁶² Aquisição de produtos, serviços e bens de qualquer espécie e natureza, e também despesa não monetária com produtos e bens, além dos serviços de aluguel.

⁶³ As despesas correntes incluem as despesas de consumo e as Outras despesas correntes.

⁶⁴ Correspondem a despesas com: impostos; serviços bancários (tarifas e taxas); pensões, mesadas, doações e previdência privada.

⁶⁵ Ao grupo aumento de ativo, correspondem às despesas com aquisição de imóvel, a reforma de imóvel e outros investimentos (IBGE, 2010, p. 30).

⁶⁶ Na diminuição do passivo, estão incluídas as despesas com pagamentos de débitos, juros e seguros com empréstimos pessoais (inclusive dívidas judiciais e carnês de mercadorias e prestação de financiamento de imóvel) (*ibidem*; p. 30).

Tabela 13 - Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por situação do domicílio, segundo os tipos de despesas
Brasil – 2002/2009

Em R\$ de 2009

Tipos de despesa	Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar					
	Total		Situação do domicílio			
			Urbana		Rural	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
	Valor (R\$)					
Despesa total	2.428,54	2.626,31	2.652,09	2.853,13	1.186,21	1.397,29
	Distribuição (%)					
Despesas correntes	93,3	92,1	93,3	92,1	94,2	92,7
Despesas de consumo	82,1	81,3	81,5	80,7	89,7	87,3
Outras	11,2	10,8	11,8	11,4	4,5	5,4
Aumento do ativo	4,7	5,8	4,7	5,8	4,5	5,4
Diminuição do passivo	2	2,1	2	2,1	1,3	1,9

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Deflator IPCA.

Ainda sobre a tabela 13, pode-se assinalar que, apesar de a participação das despesas correntes entre a zona urbana e rural permanecer em torno de 93%, tanto para 2002/3, como para 2008/9, há diferenças que podem ser destacadas quando analisamos as duas zonas. Houve aumento de 17,7% na despesa total da zona rural, entre 2002 e 2008. Apesar de as participações das despesas correntes apresentarem queda no período analisado, destaca-se o aumento de 20% referente às Outras despesas em relação ao período anterior (saltando do patamar de 4,5% para 5,4%), e aumento tanto do grupo Aumento do ativo (20%), quanto do grupo Diminuição do passivo (46%). Na área urbana, a participação das despesas totais, também, aumentaram em 7,5%, com queda das despesas correntes, e aumento tanto do Aumento do ativo (23%) quanto da Diminuição do passivo (5%).

Nota-se, ainda, que a participação das despesas de consumo é maior na zona rural, apresentando 6,6 pontos percentuais (p.p) acima da urbana, em 2008/9, e 8,2 p.p em 2002. As Outras Despesas apresentam uma participação maior na zona urbana, com diferenças que chegam a 6 p.p acima da área rural, em 2008, e 7,3 p.p, em 2002. Esta diferença pode ser explicada pelo perfil do grupo que agrega as Outras Despesas correntes: impostos, contribuições trabalhistas, serviços bancários, pensões, mesadas, doações e outras despesas correntes. Intuitivamente, podemos dizer que os impostos, de modo geral, afetam mais a vida

de quem vive nas cidades do que no campo e, ao mesmo tempo, dado pela dinâmica econômica do período, tornando-se evidente que tanto o crédito como a formalização do trabalho parecem ter dinamizados os itens que contemplam o Aumento do Ativo e Diminuição do Passivo, já que estes correspondem à aquisição de imóvel e reformas de imóveis, serviços bancários, impostos, contribuições trabalhistas, pensões, mesadas e doações.

Em 2002/3, as despesas de consumo apresentaram participação de 82,1% para o Brasil, 81,5% para a área urbana e 89,7% para a área rural. Quando comparada com o ano de 2008/9, a participação relativa das despesas com consumo apresentou recuo, para o Brasil, de 1%. As despesas de consumo na região urbana apresentaram queda de 1,0%, e a área rural recuo de 2,7% (Tabela 14).

Tabela 14 - Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por situação do domicílio, segundo itens de despesas - Brasil – 2002/2009

Itens de despesas	Percentual da despesa monetária e não monetária média mensal familiar (%)								
	Total		Situação do domicílio				B/A	D/C	F/E
	2002/3	2008/9	Urbana		Rural				
			(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	
Despesas de consumo	82,1	81,3	81,5	80,7	89,7	87,3	-1,0	-1,0	-2,7
Alimentação	16,9	16,1	15,9	15,3	30,3	24,1	-4,7	-3,8	-20,5
Habitação	29	29,2	29,3	29,4	25,5	26,8	0,7	0,3	5,1
Vestuário	4,6	4,5	4,6	4,5	5,1	5	-2,2	-2,2	-2,0
Transporte	15,1	16	15	15,8	15,9	17,9	6,0	5,3	12,6
Higiene	1,8	1,9	1,8	1,9	1,9	2,2	5,6	5,6	15,8
Saúde	5,7	5,9	5,8	5,9	5,7	5,7	3,5	1,7	0,0
Educação	3,3	2,5	3,5	2,6	1,3	1,1	-24,2	-25,7	-15,4
Cultura	1,9	1,6	2,0	1,7	0,9	1,1	-15,8	-15,0	22,2
Fumo	0,6	0,4	0,6	0,4	0,7	0,6	-33,3	-33,3	-14,3
Serviços Pessoais	0,8	0,9	0,9	0,9	0,5	0,6	12,5	0,0	10,2
Despesas diversas	2,3	2,4	2,3	2,4	1,9	2,3	2,9	4,3	19,4

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009).

Prosseguindo na observação das participações das despesas de consumo dos diferentes grupos que integram o consumo familiar, é notório que boa parte das despesas concentra-se no grupo Alimentação, Habitação e Transporte. Estes grupos correspondem a aproximadamente 60% das despesas de consumo, alcançando o percentual de 71% na área

rural, em 2002/3. A proporção das despesas de consumo da região urbana é bastante similar à da média nacional. A região rural apresenta uma proporção maior no grupo Alimentação, e proporção menor no grupo Habitação, Educação, Cultura e Serviços Pessoais. Sendo assim, é evidente a diferença nos principais grupamentos, com maior peso para Alimentação na região rural, menor para Habitação e o inverso para a região urbana.

Os itens de despesas de consumo apresentaram queda de 0,1 p.p. na média nacional, no período analisado. Com isso, observa-se queda no grupo Alimentação (-4,7%), Vestuário (-2,2%), Educação (-24,2%), Cultura (-15,8) e Fumo (-33,3%). Os grupos que exibiram aumento expressivo foram: Serviços Pessoais (12,5%), Transporte (6,0%) e Higiene (5,6%). A região urbana seguiu a trajetória da média total e a região rural alterou sua dinâmica, com queda de 20% no grupo Alimentação, seguida pela queda em Educação (-15,4) e Fumo (-14,3). A maioria das despesas de consumo, na região rural, apresentou aumento no período analisado, destacando Cultura (22,2%), Despesas Diversas (19,4%), Higiene (15,8%), Transporte (12,6%) e Serviços Pessoais (10,2%).

De modo geral, já podemos assinalar, que houve alteração na estrutura das despesas com consumo, com queda da participação da alimentação nos gastos, principalmente, na região rural, em virtude do aumento da renda, sobretudo nesta região. Outros itens que mostraram redução de maneira significativa em sua participação foram: Educação, Cultura e Fumo, tendo a Cultura apresentado aumento na zona rural. Os itens relacionados a Serviços Pessoais e Despesas diversas ampliaram-se, em especial, para a região rural. As despesas que envolvem a Habitação apresentaram, em todo o período, a participação mais alta, com aumento mais expressivo para a região rural.

Quanto à participação relativa dos gastos de consumo, por grandes regiões, o grupo Habitação aparece com a maior participação nas despesas, em todas as regiões. A região Sudeste foi a que mais participou, em 2002/3, com 29,5%, chegando ao patamar de 30% em 2008/9 e perdendo sua primeira posição para a região Centro-Oeste, que apresentou a maior participação, em 2008/9, com 30,1%. Esta última região foi a que apresentou maior crescimento (3,4%), entre 2002/3 e 2008/9 (Tabela 15).

Tabela 15 - Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por grandes regiões, segundo os itens de despesas
Brasil – 2002/2009

Origem dos rendimentos	Distribuição das despesas de consumo (%)									
	Grandes Regiões									
	Norte		Nordeste		Sudeste		Sul		Centro-Oeste	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Despesas de consumo	86,4	83,8	86,1	84,0	80,9	80,7	81,5	80,7	81,4	79,4
Alimentação	23,3	21,6	22,9	20,3	15,2	14,8	16,2	14,9	14,7	14,1
Habitação	28,7	28,2	27,6	27,5	29,5	30	28,8	28,3	29,1	30,1
Vestuário	6,3	6,2	5,8	5,5	4,1	4	4,6	4,8	4,8	4,2
Transporte	13,5	13,8	13,7	15,3	14,8	15,7	16,8	17,7	16,8	16,8
Higiene	2,6	3	2,5	2,6	1,6	1,7	1,5	1,8	1,7	2
Saúde	4,6	4,1	5,7	5,5	6	6,3	5,3	5,6	5,5	5
Educação	2	2	2,8	2,4	3,8	2,7	2,8	2	3,3	2,2
Cultura	1,9	1,6	1,8	1,5	2	1,7	1,9	1,6	1,9	1,3
Fumo	0,6	0,3	0,5	0,4	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
Serviços Pessoais	0,7	0,9	0,8	0,9	0,9	1	0,7	0,7	0,9	0,9
Despesas diversas	2,2	2,1	2	2,1	2,4	2,3	2,3	2,8	2,2	2,4
Outras despesas correntes	7,9	8,3	8,2	8,9	12,4	12	10,8	9,2	12,2	12,7
Aumento do ativo	4,3	5,4	4	5	4,6	5,2	5,8	8,3	4,6	6
Diminuição do passivo	1,5	2,4	1,6	2,2	2,2	2,1	1,8	1,8	1,7	2

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009).

O grupo Alimentação, o segundo maior gasto das famílias, aparece com maior participação nas despesas de consumo da região Norte (23,3%), em 2002/3, e (21,6%), em 2008/9, e a menor participação pode ser localizada na região Centro-Oeste (14,1%), em 2008/9. Todas as regiões apresentaram queda na participação do grupo Alimentação, entre 2002/3 e 2008/9. A região Nordeste apresentou a maior queda (-11,5%), seguida da região Sul (-8,0%), da Norte (-7,29%), da Centro-Oeste (-4,08%), e do Sudeste (-2,63%).

A terceira maior participação é a do grupo de Transporte, que se destaca na região Sul (17,7%), depois na Centro-Oeste (16,8%), no Sudeste (15,7%) e depois no Nordeste (15,3%). A região Norte aparece com a menor participação (13,5%), em 2002/3. No período de 2002/3 a 2008/9, a região Nordeste foi a que mais apresentou variação, com aumento de 11%, seguido da Sudeste (6,0%) e da Sul (5,3%). A região Centro-Oeste não apresentou variação.

As participações das despesas de consumo de Vestuário mostraram maior participação no Norte (6,3%), seguido da região Nordeste (5,8%), e a menor participação ficou com a região Sudeste (4%). O maior aumento de participação ficou com a região Sul (4,3%) e, a queda de participação com a região Centro-Oeste (-12,5%). As despesas de consumo que envolvem a Saúde apresentaram maior participação na região Sudeste (6,3%), o percentual exibiu crescimento na região Sudeste, Sul e Centro-Oeste, com queda no Norte e no Nordeste.

Entre 2002/3 e 2008/9, dentre os demais grupos, nota-se queda de participação do grupo Fumo, Cultura e Educação, para todas as regiões. Em contraposição, o grupo Higiene apresentou aumento em todas as regiões. Cabe comentar que o grupo de Serviços Pessoais demonstrou incremento na região Norte (28%), no Nordeste (12,5%) e no Sudeste (11%), e mostrou sua participação estável na região Sul e Centro-Oeste.

Para avançarmos na identificarmos das modificações no padrão de consumo das famílias, podemos destacar a evolução das despesas segundo estrato de renda⁶⁷, dando destaque para as classes situadas nos extremos da estrutura de renda. De antemão, vale sublinhar que houve alteração na estrutura do consumo, e com isso, as despesas que envolvem o consumo reduziram seu peso relativo no orçamento das famílias na medida em que a renda aumenta. As classes que recebem até 2 SMs comprometeram, em 2002/3, 94,6% da renda com despesas de consumo, já as classes que recebem Mais de 15 SMs comprometeram somente 83,3% com despesas de consumo. Em 2008/9, a participação relativa das despesas de consumo, para as classes de até 2 SMs chegou a 93,9%, redução de 0,7% no período analisado. As famílias que recebem mais de 15 SMs exibiram 78,2%, reduzindo a participação relativa nas despesas de consumo em 6,2%, entre o período analisado. Em paralelo a isso, houve maior participação relativa em Outras despesas, Aumento do Ativo e Diminuição do Passivo, principalmente para as classes acima de 6 SMs (Tabela 16)⁶⁸.

As classes com menor renda comprometem maior parte de seu orçamento com o item Alimentação. Quanto maior a renda, menor a participação relativa da Alimentação no consumo. As famílias com até 2 SMs comprometem em torno de 30% dos gastos com alimentação, já as famílias que estão no topo das rendas, com mais de 15 SMs, comprometem em média, 12%. Todas as classes apresentaram queda relativa neste item, quando comparado

⁶⁸ Os detalhes da tabela 16 podem ser vistos no apêndice desta dissertação.

2002/3 com 2008/9; as maiores foram nas famílias com renda mais de 15 SMs (-19,4%), seguida da Mais de 2 a 3 SMs (-16,7%).

Tabela 16 - Distribuição de despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por classes de rendimento monetário, segundo tipos de despesa
Brasil - 2002/2009

Itens de despesas	Distribuição da despesa monetária e não monetária média mensal familiar (%)											
	Faixas de renda											
	Até 2 SMs		Mais de 2 a 3 SMs		Mais de 3 a 6 SMs		Mais de 6 a 10 SMs		Mais de 10 a 15 SMs		Mais de 15 SMs	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Des. correntes	97,2	96,9	97,1	96,4	95,7	95,0	94,4	92,9	93,6	90,0	94,1	92,0
Des consumo	94,6	93,9	93,4	92,0	90,8	88,7	87,1	84,2	83,9	79,2	83,3	78,2
Alimentação	32,7	27,8	29,8	24,8	24,3	20,9	19,8	16,7	16,2	13,7	14,5	11,7
Habitação	37,2	37,2	36,8	36,5	35,1	33,3	31,9	30,2	29,2	27,6	27,0	25,1
Vestuário	5,3	5,4	5,7	5,2	5,8	5,3	5,5	5,0	5,0	4,2	4,7	4,0
Transporte	8,2	9,7	8,6	11,1	11,4	13,7	14,2	16,6	17,1	17,5	19,0	19,8
Higiene	2,4	2,8	2,4	2,7	2,4	2,6	2,2	2,1	1,8	1,8	1,8	1,5
Saúde	4,1	5,5	4,7	6,0	4,9	6,1	5,4	5,9	5,4	5,7	5,5	6,1
Educação	0,8	0,9	1,0	1,2	1,6	1,6	2,3	2,4	3,5	3,0	4,4	4,0
Cultura	0,8	1,1	1,1	1,3	1,5	1,5	1,9	1,6	2,2	1,8	2,5	1,9
Fumo	1,1	0,9	1,0	0,8	1,0	0,7	0,7	0,5	0,5	0,3	0,5	0,2
Ser. pessoais	0,6	0,8	0,7	0,8	0,8	1,0	0,8	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0
Des. diversas	1,5	1,7	1,7	1,7	2,1	2,0	2,3	2,3	2,1	2,5	2,6	2,8
Outras	2,55	3,1	3,74	4,4	4,9	6,4	7,33	8,7	9,72	10,8	10,77	13,9
Aum. do ativo	2,22	2,2	2,19	2,3	3,07	3,2	3,65	4,9	4,11	7,7	3,57	5,6
Dim. do passivo	0,62	0,9	0,72	1,3	1,19	1,8	1,9	2,3	2,26	2,3	2,33	2,4

Fonte: IBGE – Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Elaboração própria.

No caso da Habitação, nota-se que as famílias gastam, em média, 32% do orçamento com essas despesas. As menores rendas (menores de 6 SMs) apresentaram uma participação maior deste item em relação às maiores rendas, em razão do peso do item Aluguel (em torno de 17%), Serviços e Taxas (em média, 8%), Gás Doméstico (em torno de 2%), Manutenção

do Lar (em torno de 3%) e Eletrodomésticos (em torno de 2,6%). Nas famílias acima de 6 SMs, o peso recai sobre Aluguel (média 12%), Serviços e Taxas (média de 7,2%) e Manutenção do Lar (média de 3,6%).

As maiores alterações neste item foram o crescimento do peso relativo do Telefone celular, para todas as rendas, com impacto maior nas menores rendas. Por outro lado, o peso do telefone fixo, gás doméstico, artigos de limpeza e consertos de artigos de lar decresceram na participação relativa. Cabe, ainda, mencionar o aumento de participação relativa dos Eletrodomésticos e Energia Elétrica, para rendas de até 6 SMs. Este acesso às camadas de renda mais baixas pode ser explicado pela queda de preços desses itens, conforme Pochmann (2014) nos alerta, quando se refere ao novo paradigma de produção, que proporciona produtos mais baratos.

Vestuário apresentou menor participação relativa em todas as rendas, com exceção da faixa de até 2 SMs, que aumentou em 2,1%, no período analisado. As quedas foram mais acentuadas nas maiores rendas, devido à menor participação de Roupas de homem e Roupas de criança. Em média, todas as classes apresentam participação relativa em torno de 5%. Destaque para o item Roupas de mulher, que apresenta peso em torno de 1,4%, em média para todas as rendas.

Já as despesas de Transporte apresentaram participação relativa maior nas maiores rendas, em virtude dos gastos com Aquisição de Veículos e Gasolina – veículo próprio. O item Aquisição de Veículos apresenta peso maior a partir da renda de mais de 3 a 6 SMs, já nas famílias com renda de até 3 SMs o item Transporte urbano apresenta maior peso significativo. Entre 2002/3 e 2008/9, todas as classes de renda apresentaram aumento do item Transporte, principalmente as com rendas de até 6 SMs, que obtiveram aumento expressivo dos itens: Gasolina, Álcool, Manutenção e Aquisição de Carros. Este último item apresentou aumento em todas as classes de renda, até 2 SMs (44,6%); mais de 2 a 3 SMs (59,6%); mais de 3 a 6 SMs (43,8%); mais de 6 a 10 SMs (45,1%); mais de 10 a 15 SMs (16,8%), e mais de 15 SMs (29,2%). Este aumento de participação do item aquisição de veículos pode ser explicado pelo incremento do crédito a este tipo de segmento.

Quanto às despesas de Higiene, houve aumento para as classes de até 6 SMs, e queda para as classes acima de 6 SMs. A participação média variou em torno de 2% para todas as classes, com menor grau para as classes mais ricas. O item Instrumentos e produtos de uso pessoal é o que apresenta maior peso para todas as classes.

No que diz respeito à Saúde, as famílias apresentaram participação relativa em torno de 5% das despesas de consumo. Para as famílias de até 6 SMs, o maior peso relativo é o do item Remédios; já para as famílias com renda acima de 6 SMs o peso maior recai sobre o item Plano-Seguro saúde. A participação aumentou para todas as classes no período analisado, com destaque para a de até 2 SMs (38,8%), mais de 2 a 3 SMs (28,8%) e a de mais de 3 a 6 SMs (23,5%). Cabe notar, também, a queda da participação do item Consulta e Tratamento Dentário em todas as classes, e alta nos itens Serviços de cirurgia e exames diversos para as classes de até 6 SMs.

A participação do item Educação apresenta crescimento na medida em que a renda aumenta. Em 2002, as famílias com renda de até 2 SMs participavam com 0,8% dos gastos de consumo, e as maiores rendas de mais de 15 SMs com 4,38%. Enquanto para as famílias de renda baixa, o item Artigos escolares apresenta maior peso, para as famílias de maior renda os itens: Cursos regulares e Cursos superiores apresentam maior peso. Entre 2002/3 e 2008/9, a participação relativa aumentou para as rendas menores, de até 2 SMs, em 13,9%. Para as famílias com renda acima de 10 SMs houve redução da participação relativa em média de 11,5%, boa parte explicada pela redução dos itens Livros de didática e revistas técnicas (-41,2%), Outras Despesas (-31%) e Cursos Superiores (-27,8%).

O Item Cultura apresenta participação média em torno de 1,6% para os gastos das famílias. As famílias apresentaram médias maiores, principalmente pela participação relativa do item Diversões e Esportes. No entanto, quando analisamos os itens da participação relativa da Cultura, pode-se destacar o aumento para as famílias com rendas menores do item Celular e acessórios, e queda das despesas com Diversão e Esportes. Já para as famílias com maiores rendas houve aumento de Outras despesas e queda de participação das despesas de Diversão e Esportes.

O Fumo apresenta participação relativa maior nas rendas menores, e menor nas maiores rendas, ou seja, quanto maior a renda, maior a participação das despesas relacionada ao Fumo. Entre 2002/3 e 2008/9, a participação apresenta queda para todos os níveis de renda, principalmente para as rendas de mais de 10 a 15 SMs (-43,4%), e mais de 15 SMs (-56,5%).

O item Serviços Pessoais apresenta participação relativa média em torno de 0,85%. Apesar de ter baixa participação relativa nas despesas de consumo, este item aumentou para todas as rendas, com mais intensidade para as rendas menores. Houve aumento de 25% para

as classes de até 2 SMs, e 4,2% para as classes de acima de 15 SMs. O item Cabeleireiro é o que apresenta maior peso e registou aumento para todas as classes. Para as faixas com rendimento de até 2 SMs o item Cabeleireiro aumentou 33% entre 2002/3 e 2008/9; já para as classes acima de 10SMs o aumento foi de 1,7%. O item Manicuro e Pedicuro, também, mostrou aumento significativo para a maioria das classes; até 2 SMs, aumento de 100% e, para as classes acima de 15 SMs, queda de 4,8%.

As Despesas Diversas, que contemplam Jogos e Apostas, Comunicação, Cerimônias e Festas, Serviços Profissionais, Imóveis de Uso Ocasional e Outras, apresentaram participação relativa média em torno de 2,1%, com participação maior das maiores rendas. Nas famílias com até 3 SMs, o item Comunicação apresenta peso maior. Para as famílias com maiores rendas a maior participação foi do item Cerimônias e Festas. As maiores variações, entre 2002 e 2009, ocorreram nas faixas de rendas de até 2 SMs e nas faixas acima de mais de 10 SMs. O item que mais apresentou variação foi o de Cerimônia e Festas (73,9% para até 2 SMs) e Serviços Profissionais, principalmente para as famílias de até 3 SMs. O item Imóveis de Uso Ocasional apresentou queda para todas as classes, exceto para a de mais de 10 a 15 SM (aumento de 3,4%).

O item Outras Despesas Correntes apresenta maior participação relativa para as rendas maiores, devido aos Impostos e, também, às Contribuições Trabalhistas, que são subgrupos deste item. As famílias com renda menor, de até 2 SMs, também apresentaram o item Impostos e Contribuições Trabalhistas com pesos maiores, mas em menor proporção do que as classes com mais de 15 SMs. No período estudado, este item aumentou para todas as classes, atingindo um média em torno de 20%, devido principalmente ao item Contribuições Trabalhistas, que cresceu, sobretudo para as rendas de até 3 SMs (aumento de 56,9% para até 2 SMs e de 68,4% para até 3 SMs), como resultado do processo de formalização do trabalho, como já destacado. Os Serviços Bancários também apresentaram aumento nas rendas de até 6 SMs, cabendo lembrar, aqui, a inclusão bancária do período. Já as Pensões e mesadas, por sua vez, apresentaram um aumento entre as rendas de 3 a 10 SMs, e queda nas demais.

O Aumento do Ativo apresenta peso maior nas classes superiores, devido ao subgrupo Aquisição de Imóveis, que chega à participação relativa de 5,7% e de 3,8%, nas classes com mais de 10 a 15 SMs e mais de 15 SMs, respectivamente, em 2008. Para as famílias com renda de até 6 SMs o peso maior, para este grupo, recai sobre o item Imóvel (reforma). Já nas famílias com renda acima de 6 SMs, o peso maior que era, em 2002, de

Imóvel (reforma), passou a ser Imóvel (aquisição), em 2008, para as rendas de mais de 6 a 10 SMs. A variação foi de 144%, para as famílias com mais de 10 a 15 SMs, que tiveram aumento de 277,5%, e de 142%, para as rendas acima de 15 SMs. Estes aumentos expressivos, neste grupo, podem ser resultado das operações de crédito, visto que os financiamentos direcionados à Habitação aumentaram em torno de 294%, saltando do patamar de R\$ 22.119 milhões em janeiro de 2002, para R\$ 87.361 milhões, em dezembro de 2009, o que contribuiu para este aumento.

O item Diminuição de Passivo, que também apresentou aumento para todas as rendas, destaca-se nas rendas mais altas, devido aos subgrupos Empréstimo e Carnê e Prestação de Imóvel. Entre 2002/3 e 2008/9, os maiores aumentos foram nas rendas inferiores a 6 SMs, devido ao item Empréstimo e Carnê (79,5% para até 2 SMs; 185,7% para mais de 2 a 3 SMs, e 106,9% para mais de 3 a 6 SMs).

Desta forma, cabe salientar que, a participação relativa das despesas em consumo diminuiu em razão do incremento das Outras despesas, Aumento do Passivo e Diminuição do Passivo, em razão das faixas de renda menor, de até 6 SMs, mostrar maior participação das despesas com contribuições trabalhistas, serviços bancários e empréstimos e carnes, crescendo de maneira mais significativa que para as maiores rendas. A formalização do mercado de trabalho coadunado com o acesso ao crédito, ou ainda, ao sistema bancário, podem ajudar a explicar este movimento. Para as faixas de renda superior a 6 SMs o incremento da participação se deu nas despesas relacionada aos impostos e à aquisição de imóvel. Esses impostos contabilizados na pesquisa são: impostos sobre propriedade de imóveis, sobre serviços, sobre propriedade de veículos e emplacamento de veículo e, sobre a renda, ou seja, estão associados às aquisições de veículos e, de imóveis e, a renda, que como vimos, apresentou aumento significativo.

Por fim, a participação relativa do consumo também pode ser observada em relação à composição da família. A queda de participação dos gastos de consumo aparece no arranjo Casal com Filhos, e, de maneira mais acentuada, nos arranjos Unipessoal e Pessoa de referência mulher, sem cônjuge e com filhos, e nos Outros grupos. Nestes quatro arranjos, podemos observar o crescimento do item Aumento de Ativo, com destaque para o aumento do arranjo Unipessoal (90,6%) e Pessoa de referência mulher, sem cônjuge e com filhos (64,2%), Outros grupos (44,1%), e Casal com filhos em 20%. As despesas relacionadas a Diminuição de passivo mostraram incremento de participação para Pessoa de referência mulher, sem cônjuge

com filhos (33%), Outros grupos (33%) e, Casal com filhos e outros parentes (23,5%) (Tabela 17).

Tabela 17 - Despesas monetárias médias mensais das famílias, por composição da família, segundo os itens de despesas - Brasil – 2002/2009

Tipos de despesa	Distribuição de despesa monetária e não monetária média mensal familiar (%)											
	Composição da família											
	Unipessoal		Casal sem filhos		Casal com filhos		Casal com filhos e outros parentes		Pessoa de referência mulher, sem cônjuge com filhos		Outros grupos	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Despesa total	80,2	78,6	78,7	78,8	81,8	81,2	84,3	84,3	87,3	84,2	82,5	82,6
Alimentação	14,6	14,3	14,3	14,0	17,4	16,3	19,5	18,2	16,6	16,7	17,0	16,7
Habitação	34,8	35,4	30,0	29,9	27,3	27,3	26,2	27,4	34,3	32,4	30,2	30,1
Vestuário	3,3	3,1	3,6	3,6	4,7	4,6	5,6	5,5	5,2	5,2	5,0	5,1
Transporte	12,6	11,1	14,9	16,8	16,4	17,7	15,7	16,1	12,3	12,4	12,9	13,8
Higiene	1,3	1,4	1,4	1,5	1,7	2,0	2,1	2,4	2,1	2,4	2,0	2,2
Saúde	5,8	6,8	7,8	6,6	5,1	5,0	6,3	6,5	5,8	6,7	6,0	6,6
Educação	1,7	1,2	1,2	1,1	3,9	3,1	3,3	2,3	4,1	2,8	3,5	2,5
Cultura	2,1	1,6	1,5	1,2	2,0	1,7	1,9	1,7	2,1	1,9	2,2	1,7
Fumo	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,8	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6
Ser. Pessoais	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,2	0,9	1,0
Des. diversas	2,7	2,5	2,7	2,8	2,0	2,2	2,0	2,6	3,2	2,0	2,2	2,3
Outras	3,3	3,6	2,5	2,9	2,3	1,6	2,2	1,4	2,2	1,5	3,2	2,1
Aum. do ativo	3,2	6,1	7,5	7,3	5,0	6,0	4,9	4,2	2,8	4,6	3,4	4,9
Dim. do passivo	2,0	2,0	2,2	2,0	2,0	2,0	1,7	2,1	1,5	2,0	1,8	2,4

Fonte: IBGE – Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Elaboração própria.

Nota-se, ainda, que o item Alimentação perdeu importância relativa para todas as composições familiares, exceto Pessoa de referência mulher, sem cônjuge e com filhos. Os itens Educação, Cultura e Fumo também apresentaram perda de importância relativa para todas as composições. As despesas de saúde, apesar de apresentar aumento relativo, mostrou queda no arranjo Casal sem Filhos, e Casal com Filhos. Os itens Higiene, Serviços Pessoais e Transportes apresentaram aumento de participação relativa, exceto os últimos dois itens, para o arranjo Unipessoal. Já as despesas de Habitação apresentou aumento apenas para o arranjo Unipessoal e Casal com Filhos e Outros Grupos, e o item Despesas Diversas mostrou queda

relativa somente para os arranjos Unipessoal e Pessoa de referência mulher, sem cônjuge e com filhos.

Em resumo, a estrutura de gastos das famílias modificou-se, no período analisado. O aumento da renda proporcionou mudança na estrutura dos gastos. Houve aumento da participação relativa dos itens: Aumento de Ativo, Diminuição de Passivo e Outras despesas, o que influenciou na queda de participação dos gastos com Consumo. Esta menor participação relativa dos gastos com Consumo, foi ocasionada pela queda dos itens Alimentação, Fumo, Educação e Cultura. Em contrapartida, houve aumento na participação relativa das despesas de Serviços Pessoais, Transporte, Higiene e Saúde. Esta alteração na composição pode ser percebida com mais intensidade na zona rural, e com mais intensidade, na região Nordeste, Norte e Sul do país.

As rendas baixas (menores de 6 SMs) contribuíram com maior dinamismo para esta mudança, aumentando a participação dos subgrupos: empréstimos e carnê, prestação de imóvel, remédios, contribuições trabalhista, impostos, transporte urbano, aquisição de veículos e cabelereiro, e reduzindo sua participação nas despesas nos itens do fumo, da alimentação e do vestuário. Para as famílias que estão acima de 6 SMs, a participação relativa das despesas correntes apresentaram queda mais acentuada, em razão dos subgrupos: alimentação, telefone fixo, gás doméstico, roupa de criança, joias e bijuterias e fumo e, por aumentarem com maior percentual para os itens relacionados à aquisição de imóvel, impostos, plano de saúde, cerimônia e festas, consumo de álcool para veículo próprio, tratamento ambulatorial, serviços de cirurgia e previdência privada.

Houve, ainda, itens que apresentaram queda para as rendas acima de 6 SMs, na contramão das famílias abaixo de 6 SMs, como: Higiene, Educação e Cultura. Ademais, os itens de Transporte, Saúde e Serviços Pessoais cresceram de maneira menos intensa quando comparado com as classes situadas abaixo de 6 SMs. Por fim, o item Aumento de Ativo apresentou crescimento mais intenso para as classes situadas acima de 6 SMs, e foi o item que mais contribuiu para a redução dos gastos com consumo. Os itens de consumo que mais dinamizaram as classes acima de 6 SMs foram: Outras Despesas, Serviços Pessoais, Saúde, Despesas Diversas e Transporte. Este movimento, de modo geral, pode ser destacado para os arranjos familiares: Casal com Filhos; Pessoa de referência mulher, sem cônjuge e com filhos; e Unipessoal. Uma vez percebidas as alterações da participação relativa dos gastos de consumo, passamos a analisar as modificações do consumo em termos monetários.

3.1.2 Alteração dos gastos monetários com consumo.

Cabe analisar nesta seção as despesas monetárias para corroborar com nossa análise no que diz respeito às mudanças na estrutura de consumo, uma vez que já identificamos as alterações na participação relativa das despesas de consumo, passamos a questionar as mudanças monetárias referentes aos gastos com consumo, que no país aumentaram em 7,0%. Em 2008/9, as despesas médias totais alcançaram o valor de R\$ 2.626,31, dividido em quatro partes: a) gastos com consumo em R\$ 2.134,84; b) gastos com Outras Despesas em R\$ 284,93; c) gastos com o item de Despesas, Aumento de Ativo, em R\$ 152,09; d) e em gastos com as Despesas de Diminuição do Ativo, em R\$ 54,45. Entre 2002 e 2009, destaca-se o aumento dos gastos com Aumento de Ativo, em 32,8%, e Diminuição de Passivo, em 14,3%.

Quando analisamos os gastos médios das despesas de consumo realizadas pelas famílias por situação de domicílio (Tabela 18), podemos destacar o aumento ocorrido na zona rural (R\$ 1.053,95 para R\$ 1.220,14), de 15,8%. Na zona urbana, o acréscimo foi de 7,1%, entre 2002 e 2009. Mesmo com o aumento superior da zona rural, os gastos médios na região urbana apresentaram-se superiores em 47%, em 2008/9. Estes aumentos obedeceram ao comportamento da renda, que apresentaram crescimento maior na zona rural em relação à zona urbana. E mais, apesar de uma queda relativa dos gastos com consumo, houve aumento dos gastos totais em razão das despesas relacionadas ao Aumento do Ativo e Diminuição do Passivo.

É importante notar que as despesas de consumo, que apresentaram aumento na participação relativa, seguiram a mesma trajetória monetária, exceto os gastos com alimentação, que perderam participação relativa na região urbana, mas apresentam aumento dos gastos relacionados a essa despesa. Este aumento monetário pode ser explicado pelo aumento de preços na alimentação fora domicílio (146,6%), presente mais na rotina de quem mora na cidade.

Outros dois grupos que apresentaram queda da participação relativa, mas mostraram aumento dos gastos monetário, foram o Vestuário e a Educação. Esses grupos aumentaram seus gastos, principalmente, na região rural. A participação nos itens do Vestuário apresentou queda pouco significativa, mas os preços caminharam um pouco acima da média de inflação. Isso pode ter contribuído para o incremento dos gastos. No que se refere à Educação, o

aumento de 1,7% na zona rural, pode ser resultado, tanto deste grupo apresentar incremento dos preços acima da inflação⁶⁹, quanto da maior oferta de serviços, neste período.

Ademais, é evidente que os gastos são maiores na zona urbana, nos dois períodos pesquisados, apesar de ter havido um incremento expressivo na zona rural, quando analisamos os gastos médios entre as duas zonas. Os itens com maior discrepância são: Educação, Cultura e Serviços Pessoais. Estes itens apresentaram gastos em torno de 70-80% superior na região urbana quando comparados com a zona rural, que apresentou incremento da Remuneração do Trabalho (11,7%) e das Transferências (39,2%); contribuindo para um maior aumento dos gastos.

Tabela 188 - Despesas monetárias médias mensais das famílias, por situação do domicílio, segundo os itens de despesas - Brasil – 2002/2009

Em R\$ de 2009

Itens de despesas	Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (R\$)				A/B	C/D
	Situação do domicílio					
	Urbana		Rural			
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9		
	(A)	(B)	(C)	(D)		
Total	2.150,44	2.303,56	1.053,95	1.220,14	7,1	15,8
Alimentação	420,95	437,45	359,65	336,48	3,9	-6,4
Habitação	776,44	838,24	302,08	373,88	8,0	23,8
Vestuário	121,99	127,27	60,50	69,18	4,3	14,3
Transporte	397,52	450,28	188,48	250,75	13,3	33,0
Higiene	46,72	54,69	22,56	31,10	17,1	37,8
Saúde	141,73	167,58	56,78	79,19	18,2	39,5
Educação	92,82	73,89	15,38	15,63	-20,4	1,7
Cultura	53,92	47,85	10,57	15,19	-11,3	43,7
Fumo	14,73	12,29	8,73	8,00	-16,5	-8,4
Serviços Pessoais	22,60	26,70	6,16	8,38	18,1	36,1
Despesas diversas	61,03	67,32	23,06	32,35	10,3	40,3

Fonte: IBGE – Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Elaboração própria. Defl. IPCA.

Quando analisamos as despesas com consumo por grandes regiões, verificamos que a região Sudeste aparece com o maior valor da despesa de consumo média mensal familiar, em R\$ 2.529,36, seguida da região Sul, com R\$ 2.444,24, em 2008/9. As outras regiões – Norte, Nordeste e Centro-Oeste – apresentaram valores médios abaixo da média nacional (de R\$ 2.134,84), em 2008/9. Quando comparadas ao longo do período analisado, todas as regiões

⁶⁹ Ver o gráfico 4.

apresentaram aumento da despesa de consumo mensal familiar, destacando-se a região Sul pelo incremento de 14,9%, o Norte, com 10,9%; o Nordeste, com 7,0%; o Sudeste, 5,7% e, por fim, o Centro-Oeste, com 5,5%, entre 2002-2009 (Tabela 19).

As três principais regiões, onde houve maior aumento dos gastos com consumo (Sul, Norte e Nordeste) foram às regiões que se destacaram na alteração da composição do consumo, ou seja, apresentaram maiores mudanças na participação relativa do consumo, (conforme detalhado na seção anterior). Já sabíamos que a região Norte e Nordeste evidenciaram os maiores aumentos de renda, tanto via rendimento do trabalho, quanto as rendas relacionadas às transferências, e que a região Sul mostrou aumento das transferências. No entanto, é curioso observar que a região Sul apresentou aumento expressivo dos gastos totais, em virtude dos gastos relacionados ao Aumento do Ativo.

Tabela 199 - Despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por grandes regiões, segundo os tipos de despesa Brasil – 2002/2009

Em R\$ de 2009

Tipos de despesa	Despesa monetária e não monetária média mensal familiar (R\$)					
	Brasil		Grandes Regiões			
	2002/3	2008/9	Norte		Nordeste	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Despesa total	2.428,54	2.626,31	1.758,94	2.006,80	1.548,57	1.700,26
Despesas correntes	2.266,45	2.419,77	1.656,96	1.850,22	1.460,61	1.578,24
Despesas de consumo	1.994,04	2.134,84	1.517,27	1.683,87	1.332,93	1.427,16
Outras despesas	272,41	284,93	139,69	166,35	127,69	151,08
Aumento do ativo	114,49	152,09	75,96	107,53	62,71	84,88
Diminuição do passivo	47,60	54,45	26,03	49,05	25,26	37,13
Tipos de despesa	Grandes Regiões					
	Sudeste		Sul		Centro-Oeste	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Despesa total	2.957,59	3.135,80	2.609,66	3.030,44	2.393,93	2.591,14
Despesas correntes	2.757,42	2.906,44	2.409,41	2.723,67	2.241,76	2.384,62
Despesas de consumo	2.391,98	2.529,36	2.126,96	2.444,24	1.948,55	2.056,44
Outras despesas	365,43	377,08	282,45	279,43	293,21	328,18
Aumento do ativo	136,04	163,52	152,49	252,02	110,86	154,46
Diminuição do passivo	64,14	65,85	47,75	54,74	41,32	52,06

Fonte: IBGE – Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Elaboração própria. Deflator IPCA.

O grupo Aumento de Ativo demonstrou importância para todas as regiões na participação relativa, e também, apresentou incremento de seus valores, principalmente, para a região Sul, que obteve aumento de 65,2%, seguido da região Norte (41,5%), da Centro-

Oeste (39,3%), da região Nordeste (35,3%), e do Sudeste (20,2%). Já o grupo Diminuição do Passivo mostrou, também, incremento expressivo em todas as regiões, com realce para o Norte (88,4%), seguido do Nordeste (47%), do Centro-Oeste (25,9%), do Sul (14,6%) e do Sudeste (2,6%).

Desdobrando um pouco mais nossa análise, no que se refere aos gastos médios com os grupos (Tabela 20), constata-se, de modo geral, aumento dos gastos com consumo para todos os tipos de despesa, exceto para as despesas de Educação (-20%), Fumo (-15,8%) e Cultura (-9,6%). Os maiores aumentos monetários foram do tipo de despesa correspondente aos Serviços Pessoais (18,6%) e a Higiene (18,5%), confirmando a tendência de queda e/ou aumento na participação relativa.

Os gastos monetários aumentaram com maior intensidade para as faixas de renda de mais de 6 SMs, principalmente, para as faixas acima de 10 SMs, em virtude dos gastos relacionados às Despesas diversas e Outras despesas. As despesas que compõe os grupos de Alimentação, Habitação, Vestuário, Transporte e Saúde foram itens que apresentaram maior variação para as faixas de mais de 10 SMs. No caso da Saúde, as faixas de renda mais de 3 a 6 SMs, também, apresentaram elevada variação.

As faixas de renda de até 2 SMs aumentaram seus gastos monetários, principalmente, com as despesas de Educação (38,6%) e Transporte (38,2%); já as despesas relacionadas à Alimentação, Despesas diversas e Outras despesas registraram queda. A Educação registrou maior incremento, de modo geral, nas famílias com baixa remuneração, todavia, as famílias de mais de 6 SMs gastaram 8,5 vezes a mais que as famílias com renda inferior a 6 SMs neste item. Os gastos com Transporte apresentaram aumento expressivo para as todas as faixas de renda, contudo, é curioso destacar que as faixas de renda acima de 6 SMs gastaram 4,8 vezes a mais em relação às famílias com renda menor que 6 SM neste item, em 2008/9 (Tabela 20).

Tabela 20 - Despesas monetárias médias mensais das famílias, por tipo de despesa, segundo as faixas de renda - Brasil – 2002/2009

Em R\$ de 2009

Faixas de renda	Alimentação		Variação %	Habitação		Variação %	Vestuário		Variação %
	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9		2002/3	2008/9	
Até 2 SMs	216,53	206,44	-4,66	199,36	224,82	12,77	37,18	37,20	0,06
Mais de 2 a 3 SMs	263,51	285,05	8,18	247,68	309,96	25,14	53,42	61,05	14,28
Mais de 3 a 6 SMs	349,86	366,98	4,89	358,14	429,84	20,02	80,46	90,19	12,09
Mais de 6 a 10 SMs	454,28	526,98	16,00	527,11	671,24	27,34	123,23	139,33	13,06
Mais de 10 a 15 SMs	509,51	667,62	31,03	677,39	984,26	45,30	150,32	182,38	21,33
Mais de 15 SMs	675,57	896,15	32,65	925,78	1.446,78	56,28	197,21	282,91	43,45
Total	411,61	421,72	2,46	704,08	765,89	8,78	112,62	118,22	4,97
Faixas de renda	Transporte		Variação %	Higiene		Variação %	Saúde		Variação %
	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9		2002/3	2008/9	
Até 2 SMs	78,80	108,93	38,24	18,80	22,32	18,73	36,25	39,23	8,23
Mais de 2 a 3 SMs	131,91	170,67	29,39	26,09	33,13	26,96	50,92	64,43	26,54
Mais de 3 a 6 SMs	228,73	297,10	29,89	35,96	46,84	30,25	74,04	116,12	56,83
Mais de 6 a 10 SMs	401,80	543,84	35,35	51,61	63,86	23,74	148,50	187,31	26,13
Mais de 10 a 15 SMs	593,48	874,11	47,29	60,50	78,26	29,36	190,28	292,97	53,97
Mais de 15 SMs	847,31	1.353,75	59,77	81,30	114,82	41,23	302,77	455,31	50,38
Total	365,65	419,19	14,64	43,04	51,02	18,54	139,60	153,81	10,18
Faixas de renda	Educação		Variação %	Cultura		Variação %	Fumo		Variação %
	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9		2002/3	2008/9	
Até 2 SMs	9,73	13,49	38,62	10,77	11,67	8,32	8,43	9,19	8,99
Mais de 2 a 3 SMs	14,86	20,16	35,66	16,16	21,09	30,50	11,68	10,47	-10,36
Mais de 3 a 6 SMs	37,90	38,35	1,18	32,52	32,05	-1,46	14,30	15,06	5,32
Mais de 6 a 10 SMs	74,33	110,20	48,25	56,99	57,14	0,27	17,22	15,82	-8,14
Mais de 10 a 15 SMs	167,54	177,67	6,04	92,94	101,23	8,92	17,49	15,17	-13,25
Mais de 15 SMs	263,72	328,39	24,52	143,40	159,10	10,95	19,58	18,86	-3,70
Total	81,02	64,81	-20,01	47,30	42,76	-9,60	13,81	11,62	-15,86
Faixas de renda	Serviços pessoais		Variação %	Despesas diversas		Variação %	Outras despesas		Variação %
	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9		2002/3	2008/9	
Até 2 SMs	6,14	8,24	34,10	22,07	16,07	-27,20	35,95	32,32	-10,09
Mais de 2 a 3 SMs	9,96	13,93	39,84	21,07	23,01	9,19	56,55	73,87	30,63
Mais de 3 a 6 SMs	14,35	22,56	57,25	31,44	41,89	33,23	108,78	157,62	44,90
Mais de 6 a 10 SMs	24,31	37,31	53,45	59,19	78,11	31,97	247,32	359,82	45,49
Mais de 10 a 15 SMs	36,98	56,30	52,26	81,63	138,34	69,48	391,35	696,81	78,05
Mais de 15 SMs	53,22	79,36	49,12	99,60	205,38	106,20	630,83	1.208,24	91,53
Total	20,10	23,85	18,66	55,23	61,95	12,17	272,41	284,93	4,60
Faixas de renda	Despesa de consumo		Variação %	Aumento de Ativo		Variação %	Diminuição de passivo		Variação %
	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9		2002/3	2008/9	
Até 2 SMs	644,08	697,60	8,31	21,38	17,41	-18,59	8,78	6,77	-22,93
Mais de 2 a 3 SMs	847,27	1.012,96	19,56	16,44	26,31	59,99	21,56	12,07	-44,02
Mais de 3 a 6 SMs	1.257,70	1.496,98	19,03	67,70	62,14	-8,21	22,41	34,99	56,11
Mais de 6 a 10 SMs	1.938,57	2.431,12	25,41	98,18	181,57	84,94	54,37	68,10	25,26
Mais de 10 a 15 SMs	2.578,03	3.568,31	38,41	122,80	570,74	364,77	77,78	114,16	46,77
Mais de 15 SMs	3.609,47	5.340,82	47,97	135,01	287,24	112,76	108,79	170,22	56,47
Brasil	1.994,04	2.134,84	7,06	114,49	152,09	32,84	47,60	54,45	14,39

Fonte: IBGE – Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Elaboração própria. Deflator IPCA.

As famílias com renda maior aumentaram proporcionalmente mais seus gastos, em relação ao percentual incrementado pelas famílias com menor renda, ou seja, as despesas apresentaram variação maior para as faixas acima de 6 SMs. É verdade que o aumento da renda para as faixas de renda menor que 6 SMs alteraram de maneira mais intensa a composição do consumo, ou seja, alterou-se a participação relativa dos itens de consumo em maior grau em relação às rendas superiores. No entanto, foram as rendas maiores de 6 SMs que aumentaram seus gastos monetários com aquisição de imóvel e veículos, com reformas do imóvel, prestação do imóvel, impostos, contribuições trabalhistas, cerimonia e festas, serviços e taxas, manutenção do lar entre outras, proporcionando aumento do consumo, em razão do aumento da renda, que como vimos, as maiores rendas não deixaram de ser contempladas pela dinâmica econômica do período.

Por fim, considerando as condições acima expostas, podemos sintetizar que os gastos com consumo apresentaram aumento de 7%, no país, com mais intensidade na região Sudeste e menos expressivos na região Norte. A região Sudeste, como vimos, apresenta boa parte dos empregos formais, e apesar de não ter crescido, como as outras regiões, registrou o maior Rendimento do Trabalho (R\$ 2.048,29), e das Transferências (R\$ 620,80); já a região Norte a despeito de apresentar menores gastos (R\$ 1.683,87) em relação às outras regiões, destacou-se com o aumento de 10,9% nas despesas de consumo, consequência do aumento do Rendimento Total (17,9%), explicado pela maior crescimento do Rendimento do Trabalho (22,5%), e pelas Transferências que aumentaram em 51,3%, apresentando-se como a segunda região com o maior aumento dos gastos com consumo. A região Sul exibiu o maior aumento do consumo em virtude, principalmente, das despesas de aquisição de imóvel e reforma. Ainda, cabe lembrar, que foram regiões que cresceram a formalização do trabalho.

A zona rural apresentou maior variação dos gastos com consumo quando comparado com a zona urbana, apesar de esta apresentar patamar duas vezes maior que a primeira. Cabe destacar, aqui, que a zona rural também apresentou maior aumento de rendimentos (20,3%), como destacado no início do capítulo, quando comparada com a zona urbana. No período analisado, a zona urbana apresentou maior aumento de gastos com consumo em Saúde e Serviços Pessoais, enquanto a zona rural elevou seus gastos com Cultura e Despesas Diversas.

A formalização do trabalho, assim como o acesso as Transferências, apresentou-se de maneira mais intensa para as famílias com baixa renda, ainda assim, as faixas de renda acima de 10 SMs, também apresentaram aumento expressivo do Rendimento do Trabalho, o que provocou o crescimento da renda nos extremos das faixas de renda. Isso possibilitou alteração

com mais intensidade na composição dos gastos com consumo para as famílias com renda inferior a 6 SMs, como a redução das despesas com alimentação, vestuário e fumo, e aumento da participação relativa com empréstimos e carnê, prestação de imóvel, serviços pessoais, saúde e transporte. As maiores rendas exibiram maior crescimento com seus gastos em termos monetários com aquisição e reforma de imóvel, empréstimos e carnê, prestação de imóvel, impostos e contribuições trabalhista, itens que não compõem as despesas de consumo. Ademais, vimos que as famílias que contribuíram, de modo geral, para este cenário foram as com composição de Pessoa de referência mulher, sem cônjuge e com filhos; e de Unipessoal. Com isto, constatamos que o aumento de renda elevou os gastos com consumo, assim como nos atesta Keynes e, que este aumento provocou alteração na composição e na quantidade de consumo.

3.2 A queda da propensão a consumir na economia brasileira.

A propensão a consumir, como já salientamos, examina a relação entre a renda e o consumo. Estabelece uma relação funcional que mostra como varia o consumo, quando a renda apresenta variação; ou seja, o aumento da renda, proporciona o aumento do consumo, conforme a lei psicológica fundamental. Esta lei está subjacente à propensão a consumir, descrevendo que o aumento da renda proporciona um impulso maior ao consumo, mas não na mesma proporção que o aumento da renda, conforme o pensamento de Keynes. Segundo os dados da POF, o Rendimento Total no Brasil, entre 2002 e 2009, aumentou 9%, o Rendimento do Trabalho em 12,4%, e as Transferências em 40,5%, promovendo aumento dos gastos totais em 8,1%, e os gastos com consumo em 7,6%.

Keynes declara que a propensão a consumir tende a ser estável, mas não rígida, porque é orientada tanto por características psicológicas como pela estrutura social, ambas de difícil mudança no curto prazo. É verdade que ele também aponta para casos de exceção como, por exemplo, revolução social e inflação alta, que pode afetar a propensão a consumir no curto prazo. É verdade, também, que o nosso período de análise é curto, já que contempla apenas 8 anos.

Todavia, o fato é que o Brasil, na primeira década de 2000, no período destacado nesta dissertação, apresentou características peculiares, como o cenário externo favorável, o que impulsionou o crescimento; alterações dos preços relativos, em razão dos termos de troca; atuação mais incisiva por parte do governo, com políticas de tributação e desonerações, entre outras, com o intuito de promover maior inclusão social, via massificação do consumo.

Ademais, neste período se, por um lado, a formalização do trabalho e o aumento de transferências proporcionaram aumento da renda real, por outro, as desonerações e o aumento do crédito, a queda dos juros e a valorização da moeda ajudaram no incremento do consumo no país, no período analisado. Esta nova dinâmica econômica possibilitou alterar a propensão a consumir.

Prosseguindo na observação das informações da POF, cruzamos os dados de renda e consumo, por faixa de renda, utilizando um simples cálculo aritmético para a propensão média a consumir, para demonstrar sua trajetória e, também, a propensão marginal. Para o primeiro cálculo, apenas dividimos a despesa de consumo sobre o rendimento total para cada classe de renda. Para o segundo, buscamos traçar o diferencial entre as rendas e consumo, por isso, o cálculo foi o consumo em relação ao consumo do ano anterior sobre a renda em relação à renda do ano anterior⁷⁰.

A Tabela 21 mostra a relação entre o rendimento médio mensal das famílias e a despesa média familiar com consumo. Conforme os dados obtidos, as despesas de consumo aumentaram com o aumento do rendimento, mas não na mesma proporção, isto pode ser observado quando destacamos, por exemplo, as variações da renda e do consumo no período das famílias na faixa de renda de até 2 SMs, que aumentaram sua renda em 53,4%, e o seu consumo em 8,31%. Para as rendas de mais de 15 SMs a variação da renda foi de 62,5% e o seu consumo de 47,9%. Isto já era esperado, conforme nos alerta Keynes (2012, p. 87), no sentido de que “os homens estão dispostos a aumentar o seu consumo quando o seu rendimento cresce, embora não no mesmo grau em que aumenta o seu rendimento”.

A razão entre o consumo e a renda apresentou diminuição, na medida em que a renda aumenta. Enquanto, na renda até 2 SMs, a propensão média a consumir é de 1,8%, o rendimento com mais de 15 SMs apresentou propensão média a consumir de 0,7%, ou seja, a propensão média a consumir apresentou diminuição na medida em que a renda aumenta. Em média, a propensão média a consumir apresentou valor de 1,1%, em 2002. Ao analisarmos os dados referentes ao ano de 2008/9, pudemos constatar que a propensão média a consumir apresentou redução na medida em que a renda aumentou. Para as famílias com até 2 SMs, a propensão média a consumir foi de 1,2%; já nas famílias com renda de mais de 15 SMs, a

⁷⁰ A propensão média a consumir foi definida: Y/C para o ano de 2002, e para o ano de 2009. A propensão marginal a consumir foi definida: $(Consumo_{2009} - Consumo_{2002}) / (Rendimento_{2009} - Rendimento_{2002})$.

propensão média a consumir foi de 0,7%. A média entre as rendas destacadas foi de 0,8%, no que se refere à propensão média a consumir.

Tabela 21 - Propensão média e marginal a consumir: variação da relação entre o rendimento monetário e não monetário médio mensal familiar e a despesa monetária média mensal familiar, segundo faixas de renda – Brasil - 2002-2009

Faixas de renda	Rendimento total (Y)		Variação da Renda %	Despesas de consumo (C)		Variação da consumo %	Propensão média a consumir (Y/C)		Propensão marginal a consumir ($\Delta C/\Delta Y$)	Outros rendimentos (Variação patrimonial)	
	2002/3	2008/9	2002/9	2002/3	2008/9	2002/9	2002/3	2008/9		2002/3	2008/9
	Até 2 SM	352,18	540,32	53,42	644,08	697,60	8,31	1,83	1,29	0,79155	3,57
Mais de 2 a 3 SM	664,89	1.024,27	54,05	847,27	1.012,96	19,56	1,27	0,99	0,72598	9,57	12,41
Mais de 3 a 6 SM	1.257,02	1.747,32	39,01	1.257,70	1.496,98	19,03	1,00	0,86	0,69356	18,16	35,11
Mais de 6 a 10 SM	2.120,15	3.097,27	46,09	1.938,57	2.431,12	25,41	0,91	0,78	0,65248	35,69	117,84
Mais de 10 a 15 SM	3.263,24	4.843,69	48,43	2.577,41	3.568,31	38,45	0,79	0,74	0,68403	55,88	270,27
Mais de 15 SM	4.620,24	7.508,65	62,52	3.609,47	5.340,82	47,97	0,78	0,71	0,65298	80,33	557,07
Média	2.046,29	3.126,92	52,81	1.812,42	2.424,63	33,78	1,10	0,89	0,68879	33,87	166,34

Fonte: IBGE – Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Elaboração própria. Deflator IPCA.

Quando se analisa a evolução da propensão média a consumir entre as duas POF, constata-se que ela se reduziu. Em 2002/3, a propensão média era de 1,10% e, em 2008/9, de 0,89%, havendo uma redução de 0,21 p.p. As classes de renda que apresentaram maior queda foram as classes situadas na base da pirâmide, ou seja, classes até 3 SMs, redução de 29,4% para a classe até 2 SMs, e queda de 22,39% para mais de 2 a 3 SMs.

É notório que tanto a renda quanto o consumo aumentaram no período analisado, e a propensão média apresentou queda, ou seja, a renda aumentou para todas as classes, principalmente, para as classes que estão nos extremos da renda em nosso estudo; com isto, a quantidade de consumo aumentou, mas a parte da renda que é gasta em consumo diminuiu. Além disto, a poupança mostrou crescimento.

Ainda sobre a Tabela 21, observa-se o grupo variação patrimonial e/ou outros rendimentos que apresentam crescimento à medida que a renda aumenta⁷¹. Para verificar as questões que envolvem a propensão a poupar, utilizamos uma *proxy* de poupança que, no caso de 2002/3, refere-se à variável Outros Rendimentos. Esta variável informa o rendimento monetário bruto proveniente de: vendas esporádicas⁷², empréstimos⁷³, aplicações de capital⁷⁴ e outros⁷⁵. A variável utilizada como *proxy* da poupança no período de 2008/9 foi a variação patrimonial, que contempla vendas de imóveis, recebimentos de heranças, saldo positivo de movimentação financeira; neste item, envolve depósitos e retiradas de aplicações financeiras, como, poupança e cotas de fundo de investimento (IBGE, 2010, p. 32). Como houve mudanças nestas duas variáveis, entre as pesquisas da POF, com a divisão dos Outros Rendimentos (POF 2002-2003) em Outras Rendas e Variação patrimonial (2008-2009), somamos as variáveis para efeito de comparação.

De modo geral, essas variáveis estão relacionadas com rendas que não se gasta em consumo ou, ainda, aparecem como possibilidade de consumo futuro. É notório o crescimento desta variável conforme a renda aumenta, ou seja, podemos destacar que a propensão a poupar aumentou com o aumento da renda. Como já acentuamos, mas vale lembrar, “a renda crescente costuma trazer consigo o aumento da poupança, enquanto a renda decrescente traz sua diminuição, sobretudo nos momentos iniciais” (PREBISCH, 1998, p. 49). Deste modo, a propensão a consumir diminuiu com o aumento da renda e, em contraposição, a propensão a poupar aumentou com o aumento da renda, fato contemplado pela teoria de Keynes.

Conforme mencionado, o consumo pode ser alterado em razão da renda e da propensão a consumir. Na maioria dos casos o consumo se altera, no curto prazo, em razão da alteração na renda (permanecendo a propensão a consumir estável). Mas o consumo, também, pode ser alterado em razão de uma mudança na propensão a consumir (permanecendo a renda estável), mas devido à propensão apresentar-se estável, esta situação é menos corriqueira. O Caso Brasileiro, entre 2002 e 2009, demonstra que a quantidade de consumo foi alterada devido ao aumento da renda, confirmando nossa hipótese sobre a lei psicológica fundamental

⁷¹ Houve mudança de nome entre a POF 2002-2003 e POF 2008-2009, mas a finalidade da variável é a mesma.

⁷² Vendas eventuais como, por exemplo, vendas de automóveis, imóveis, consórcios e produtos (IBGE, 2004, p. 22).

⁷³ Recebimento de empréstimos, crédito-educativo, juros de empréstimos e outros (IBGE, *loc. cit.*).

⁷⁴ Ganhos com operações financeiras de títulos de renda, lucros e dividendos em dinheiro atribuídos a ações, juros, correções e saques de poupança e resgate de cotas de fundos de investimento (IBGE, *loc. cit.*).

⁷⁵ Rendimento proveniente de lucros de negócios, restituição de imposto de renda, saldo dos gastos com viagens a trabalho, receita com pensionista, restituição judicial, dinheiro achado e outros (IBGE, *loc. cit.*).

e apresentando queda da propensão a consumir. A questão fundamental é saber: pode a quantidade de consumo aumentar e a propensão a consumir diminuir?

Para facilitar nosso entendimento, cabe recorrer a um exemplo. Imaginemos uma renda de R\$ 100,00, sendo distribuída entre 80% para o consumo e 20% para a poupança, sendo assim, os gastos com consumo serão de R\$ 80,00 reais e R\$ 20,00 para a poupança. Agora, se acrescentamos um aumento para esta renda em 20%, portanto, o novo rendimento será de R\$ 120,00, revelando que a propensão a consumir diminuiu, nesta sociedade, de 80% para 70% da renda. Podemos destacar que a parte gasta em consumo será, agora, de R\$ 84,00, e o restante, R\$ 36,00 será gasto com a poupança. Neste exemplo, podemos destacar que houve aumento da renda (R\$ 100 para R\$ 120), com aumento dos gastos com consumo (R\$ 80,00 para R\$ 84,00), com queda da propensão a consumir (80% para 70%). Dito isto, podemos concluir que não há contradição entre o aumento do consumo e a diminuição da propensão a consumir; mesmo assim, ainda não destacamos os determinantes que contribuem para esta trajetória de queda da propensão. É bom lembrarmos que a propensão a consumir, para Keynes, não é rígida e, como Prebisch coloca, “a propensão marginal a consumir costuma deslocar-se quando ocorrem mudanças de grande magnitude na situação econômica” (PREBISCH, 1998, P. 66).

Em estudo recente elaborado por Fabrício Leite (2012), traça-se um paralelo entre a distribuição de renda e a propensão marginal a consumir, utilizando os dados da POF 2002/3 e da POF 2008/9. Para isto, o autor recorre a micro dados e aplica o método de mínimos quadrados ponderados para estimar a propensão marginal a consumir. Como resultado, o autor identifica a propensão marginal a consumir em 0,797 para o ano de 2002/3, e 0,775 para o ano de 2008/9. Assim sendo, houve queda da propensão a consumir. Em nossos cálculos a propensão marginal a consumir foi de 0,69.

Para explicar essa queda, Leite evidencia que a diminuição da propensão a consumir pode estar relacionada com o aumento da renda média ou, ainda, que a principal responsável pela queda da propensão a consumir foi o aumento da renda real. Isto porque os maiores níveis de renda estão relacionados com propensões menores de consumo. É notório, e aqui concordamos que o aumento de renda principalmente nas faixas acima de 6 SMs apresentou, também, aumento expressivo, o que ocasionou aumento da poupança para estas classes, como observado na Tabela 21.

Em nossa análise, Leite (2012) encontrou dificuldade ao relacionar a distribuição de renda com a propensão a consumir, uma vez que a teoria de Keynes (2012) aponta que uma melhora na distribuição de renda levaria ao aumento da propensão a consumir. Em outras palavras, uma sociedade com alta desigualdade de renda, ou seja, onde poucos possuem altas rendas, tende a apresentar maior propensão a poupar, sendo assim, uma menor propensão ao consumo; quer dizer, quanto maior a desigualdade de renda, menor a propensão a consumir. É verdade⁷⁶ que houve melhora do Índice de Gini nos últimos anos no Brasil; contudo, é sabido que não se reverteu a alta concentração de renda no país, pois a melhora ficou restrita ao segmento dos trabalhadores. Ademais, cabe lembrar o estudo de Medeiros *et. al.* (2014), demonstrando que não houve alteração significativa para as rendas situadas no topo da distribuição.

Podemos oferecer algumas pistas para compreender a queda da propensão a consumir, no entender da teoria de Keynes. A primeira, como já foi mencionada, mas vale lembrar, é que o aumento da renda provoca queda da propensão a consumir. Dito em outras palavras, o aumento da renda provoca elevação da propensão a poupar e, conseqüentemente, a queda da propensão a consumir. Vimos que as famílias situadas acima de 6 SMs demonstraram com mais intensidade esta situação. Para a economia como um todo, a renda aumentou com as políticas de valorização do salário mínimo, com o incremento das Transferências e com o avanço das negociações coletivas que, como vimos, boa parte das categorias obtiveram aumentos reais no período. O segundo ponto, que também está relacionado com o primeiro, é o aumento do emprego. A questão primordial para a Teoria Geral é o volume de emprego⁷⁷ e este volume depende da variação do investimento. O aumento do investimento produz aumento do emprego, fato que ocorreu no Brasil, no período analisado. Conseqüentemente, este aumento produz incremento da renda e, portanto, aumenta a propensão a poupar e queda na propensão a consumir.

⁷⁶ O coeficiente de Gini em 2002 apresentou valor de 0,586 e, em 2009, o valor chegou em 0,539. Apesar da melhora no índice o país, em 2009, ganhava apenas de países, como: Colômbia (55,9), Botswana (60,5) e África do Sul (63,1). Dados do Banco Mundial.

⁷⁷ Dillard (1976, p. 70) evidência que a questão central do livro – Teoria geral – é compreender o que determina o volume de emprego. O ponto inicial é a demanda efetiva, que explica como o emprego é dependente do consumo e do investimento. O consumo, por sua vez, depende do rendimento líquido dos consumidores e da propensão a consumir. Já o investimento decorre da eficiência marginal do capital e das taxas de juros. Sendo assim, a elevação da propensão a consumir auxilia o emprego e aparece como medida para combater o desemprego. Já o incremento do investimento, por sua vez, aumenta a renda e, conseqüentemente, o consumo.

O terceiro ponto que podemos destacar é o aumento dos preços, uma vez que pode postergar o consumo, provocando a queda da propensão a consumir. Como vimos, o salário mínimo, por exemplo, referência para outras remunerações, obteve aumento acima do INPC-IBGE em 45%. Quando analisamos o IPCA-IBGE (índice que apresenta a mesma trajetória que o INPC), constatamos que houve um aumento de 66,6%, apresentando 12 grupos acima da inflação⁷⁸, estes grupos, como vimos, não apresentaram queda do consumo em razão do aumento dos preços; portanto, descartamos esta pista.

O quarto fator que podemos investigar é o multiplicador keynesiano. Como indicado, o multiplicador “é o inverso da propensão marginal a poupar, que é sempre igual a um menos a propensão marginal a consumir” (DILLARD, 1976, p. 80). Assim sendo, o multiplicador tende a apresentar a mesma trajetória que a propensão a consumir. Keynes nos lembra de que o multiplicador tende a diminuir em um sistema econômico aberto, dado que, parte do consumo se dará de bens importados, ou seja,

Num sistema aberto, com relações comerciais com o exterior, uma parte do multiplicador do investimento acrescido reverterá em benefício do emprego no estrangeiro, visto que uma fração do consumo adicional reduzirá o saldo favorável da balança externa do nosso país, de modo que, se considerarmos apenas o efeito sobre o emprego nacional, distinguindo-o do emprego mundial, temos de reduzir o valor do multiplicador (KEYNES, 2012, p. 109).

De acordo com Prebisch, “uma determinada variação dos investimentos provocará variações tanto menores no emprego quanto mais importante for o papel que desempenha o comércio exterior” (PREBISCH, 1998, p. 65). É notório que, durante o período analisado, as importações cresceram de maneira significativa. De acordo com as Contas Nacionais, as importações cresceram 61,5%, apresentando um aumento maior que os investimentos, o consumo e as exportações, no período, como resultado da valorização da moeda, no mesmo período. Este fator poderia nos auxiliar na compreensão da queda.

Nota-se, ainda, que a queda da participação relativa das despesas de consumo foi contemplada pelo incremento das despesas relacionadas à aquisição e reformas de imóveis, a prestação de imóvel e empréstimo e carnê. Este movimento pode ser compreendido quando indicamos o papel do crédito, quer dizer, do financiamento imobiliário no período (aumento de 62%). Houve diversas facilidades financeiras desenvolvidas, como a reforma da Lei de Falência e a introdução do crédito consignado, bem como, o processo de formalização que

⁷⁸ Os grupos com aumento acima da média de inflação foram: Cursos, Leitura e Papelaria; Educação; Roupas; Alimentação e Bebidas; Vestuário; Recreação, fumo e filmes; Despesas pessoais; Combustíveis e energia; Serviços de saúde; Serviços Pessoais; Calçados e acessórios; Alimentação fora do domicílio.

contribuiu para o acesso de milhares de trabalhadoras ao sistema bancário. Contudo, conforme demonstramos foram às famílias acima de 6 SMs que dinamizaram os gastos com estes itens, o que nos leva a considerar que o crédito imobiliário pode ter contribuído com a queda da propensão a consumir, dado a estrutura da pesquisa da POF.

Como mencionamos, esses fatores são pistas que podem nos orientar a respeito da queda da propensão a consumir, já constatada em um estudo anterior, mas que aqui, na guisa da teoria de Keynes, tem uma trajetória de compreensão diferente. É preciso acentuar que a dinâmica do funcionamento da economia, para Keynes, expressa que, quanto menor for a propensão a consumir, maior será a dependência do investimento para manter o nível de emprego e renda. Sendo assim, esta constatação se alinha aos economistas que defendem um maior nível de investimento para impulsionar o crescimento econômico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Não é tarefa fácil apresentar um pensamento fundado nas ideias de Keynes em um país como o Brasil. Primeiro, porque os seus ensinamentos não estão centrados em economias periféricas, e segundo, em razão do capitalismo ter se aventurado por caminhos dos quais o teórico não poderia supor. Estes entraves nos incitaram a diversas inquietações ao longo desta pesquisa de mestrado, como a problemática dos juros e do crédito entre outras. O fato é que Keynes é produto de seu tempo, e suas respostas, principalmente, em seu livro a Teoria Geral, tentam desenhar soluções para o tumultuado século XX, mas isto não implica apontar que suas contribuições não podem nos auxiliar para a compreensão de nosso tempo. Também se pode assinalar que o ambiente em que Keynes escrevia não era o de altas taxas de juros, de inflação persistente e que a economia mundial não se encontrava financeirizada como nos dias de hoje. Contudo, a sua preocupação em apresentar a contradição entre a teoria reinante e a realidade, naquele momento, e a sua contribuição para explicar o desemprego - como resultado da insuficiência de demanda - descortinou as contradições da teoria neoclássica, que não mais respondia com às necessidades daquela realidade, alterando a maneira de perceber a economia.

O que podemos lançar mão de sua teoria, a princípio, é a questão do tempo. Dado que ele busca compreendê-lo e valorizá-lo em seu método de análise, conforme Chick enfatiza, possibilitando a introdução de dinamismo para a análise econômica. O nosso propósito, ao nos debruçarmos sobre a economia brasileira na perspectiva de Keynes, foi tentar exercitar uma análise que contemple este dinamismo e não caia em uma visão estática ou, ainda, mecanicista. Sabemos que as ideias mecanicistas (newtonianas) são em grande medida referência para as análises sociais, sendo a causalidade o prelúdio das análises econômicas, e infelizmente, a escola neoclássica não conseguiu escapar destas armadilhas. Mas nossa finalidade não é desatar este nó, mas apenas ressaltar que, para aqueles que aguardam as respostas de imediato, ou esperam diagnosticar os problemas econômicos com apenas uma única solução, esta pesquisa não permite tal conclusão; assim como o teórico referenciado para esta dissertação, entendemos que o estudo econômico pressupõe complexidade.

O nosso objetivo foi partir da economia brasileira, e compreender a evolução dos salários e seus impactos no consumo das famílias brasileiras, não com o raciocínio por meio

de deduções, mas sim utilizar a teoria de Keynes, a matriz de nossa análise, para contribuir com questionamentos sobre o desenvolvimento da relação entre a renda e o consumo. Para isso, iniciamos nossa investigação com base na lei psicológica fundamental, conceito desenvolvido por Keynes, que estabelece a existência de um hiato entre a renda e o consumo, preenchida pela lei psicológica. O teórico se utiliza de uma abstração conceitual, que é esta lei, indicando que “os homens estão dispostos a aumentar o seu consumo quando o seu rendimento cresce, embora não no mesmo grau em que aumento o seu rendimento” (2012, p. 87). E foi com este ensinamento que nos perguntamos se houve aumento dos gastos com consumo motivado pelo incremento da renda na economia brasileira. Os dados da POF foram escolhidos para nos ajudar nesta questão. Concluimos que enquanto o rendimento total aumentou em 9%, à despesa total incrementou em 8,1%, o que permitiu não só constatar que a lei psicológica fundamental é verificada na realidade brasileira no período de 2002 e 2009, como também, perceber - frente às análises realizadas - que o consumo aumentou em menor grau que a renda.

Esta comprovação nos deu elementos para investigar tanto a renda, quanto o consumo em suas particularidades, mas também, as relações entre eles, o que nos fez resgatar outro conceito de Keynes: a propensão a consumir, ou seja, a parte da renda consumida. Uma vez que apenas saber que o aumento de renda impacta no consumo, assim como defende a lei, não é suficiente para uma compreensão da dinâmica econômica capitalista, faz-se necessário descobrir como esta distribuição da renda se dá entre consumo e poupança, ou entre bens de consumo e bens de investimento, ou ainda, como o excedente produzido na sociedade pode ser dividido. A propensão a consumir tenta solucionar estas inquietações, e a questão que nos colocamos é saber quanto da renda é destinada ao consumo, dado que houve aumento da renda. Mesmo sabendo que na teoria de Keynes, a parte da renda que é destinada ao consumo tende a permanecer estável, em virtude dos fatores psicológicos e da estrutura social não se modificar no curto prazo, nos examinamos o seu comportamento.

É verdade que nossa pesquisa está centrada no curto prazo, visto que o período de análise contempla as duas últimas Pesquisas de Orçamentos Familiares, entre 2002 e 2009. Sendo assim, sem comparar os valores poderíamos dizer que não houve alteração da propensão a consumir, de acordo com os ensinamentos de Keynes, quando se refere ao curto prazo. Contudo não foi isso que os dados apontaram. Ao relacionar os dados da POF constatamos que a propensão a consumir apresentou queda, assim como no estudo do Leite (2012). Para deprender este comportamento apontamos algumas pistas que julgamos

importantes para explicar esta trajetória, com base na teoria de Keynes, tais como: o aumento do emprego e da renda, o multiplicador keynesiano e a estrutura da pesquisa da POF. Com isso, a pesquisa possibilitou afirmar que as rendas aumentaram assim como a quantidade de consumo, mas a parte da renda destinada ao consumo diminuiu.

Para além destas indicações, nos interrogamos se a alteração da propensão a consumir não foi resultado das mudanças ocorridas nos fatores psicológicos ou na estrutura social brasileira. Keynes declara que, caso haja circunstâncias anormais ou revolucionárias, a propensão pode apresentar mudanças, mas, de modo geral, ela tende a permanecer estável, a despeito de não ser rígida. Não nos parece que os fatores subjetivos, destacado pelo autor, que desincentivam o consumo prevaleceram na sociedade brasileira, no período analisado. Apesar da pesquisa da POF mostrar que a participação dos gastos com consumo reduziu-se em razão do aumento das despesas que envolvem, principalmente, reforma e aquisição de imóvel, o que poderíamos enquadrar no que Keynes chama de precaução, cálculo ou melhoria. Todavia, não nos parece que estes fatores prevaleceram, pelo contrário, se os fatores psicológicos destacados pelo teórico para a indução do consumo estiverem corretos, a sociedade brasileira despertou seus desejos mais inconscientes, com a busca do prazer, a prática da imprevidência, gastos sem reflexão, e o incentivo à ostentação e à extravagância e, também, à generosidade. Talvez isso possa ser evidenciado com a cultura da ostentação que aportou no país nos últimos anos – com o alcance do consumo de massa -, e também, pelas diretrizes da sociedade de consumidores que não deixaram o país de fora⁷⁹. Este cenário já avizinhava a sociedade brasileira há muito tempo, mas precisou de algumas condições para sua aproximação. Estas alterações foram possíveis devido à dinâmica da econômica brasileira e às mudanças sociais.

Sobre as mudanças sociais, não há dúvidas que houve transformações significativas na sociedade brasileira neste período, com o aumento do investimento, e por decorrência, o incremento no emprego e na renda, levando o país a criar 12,6 milhões de empregos. Este crescimento do investimento em companhia da melhora das exportações e maior atuação do Estado criou um cenário positivo para a economia. Estas mudanças impactaram o mercado de trabalho, que demonstrou queda da taxa de desemprego, formalização do trabalho, principalmente, para as famílias de baixa renda; política de valorização do salário mínimo, o que proporcionou aumentos da renda e das transferências. Além disso, houve acesso das famílias de baixa renda ao sistema bancário, possibilitando o incremento do crédito; expansão

⁷⁹ Ver Bauman (2008).

das políticas fiscais, com o crescimento dos gastos do governo. Estes fatores combinados podem nos indicar que houve alterações relevantes na estrutura social brasileira. Desta forma, este novo cenário poderia contribuir para as mudanças na propensão a consumir.

Ainda buscando compreender tanto a renda quanto o consumo, debruçamo-nos sobre a POF e suas particularidades. O que permitiu observar que o país apresentou aumento do rendimento total, em boa parte explicado pelo aumento da renda do trabalho e das transferências de renda. Este aumento que avançou mais nas regiões rurais do que nas regiões urbanas, configurou-se em aumentos dos gastos, principalmente, devido ao crescimento das despesas relacionadas à aquisição de imóveis, construções e aperfeiçoamento de imóveis e outros investimentos, ou seja, gastos relacionados com o aumento do patrimônio familiar. E tal incremento também se verificou nos gastos relacionados com pagamentos de débitos, juros e seguros e com empréstimos pessoais (dívidas judiciais, carnês de mercadorias e prestação de financiamento do imóvel). O interior do país também foi beneficiado pela expansão da renda e dos gastos, diante do processo de formalização do trabalho que caminhou nesta direção, o que assegurou às regiões pouco desenvolvidas, como o Norte e Nordeste, a se destacarem com o incremento da renda e do consumo. A região Sul também foi favorecida pelo aumento dos gastos, em especial, devido às despesas relacionadas ao Aumento do Ativo e Diminuição do Passivo. Além de auxiliar na diminuição das desigualdades nas regiões, isto contribuiu para as alterações nos hábitos de consumo, como por exemplo, a queda da participação das despesas relacionadas à alimentação e ao aumento dos gastos com Serviços Pessoais, no Nordeste. Em resumo, este cenário do trabalho no interior do país e nas regiões rurais, propiciou o aumento da renda e dos gastos.

O salário mínimo apresentou crescimento real de 45%, enquanto, os salários médios incrementaram em 4,7%. O rendimento do trabalho, medido pela POF, alcançou acréscimo de 12,4%. Este aumento foi proporcionado pela política de valorização do salário mínimo, assim como por um cenário de formalização do trabalho, que se concentrou na base da pirâmide proporcionando certa mobilidade social, o que favoreceu acesso aos bens de consumo. Este dinamismo econômico contemplou os setores como Construção Civil e Comércio, em razão das políticas de governo, no período, e foram eles os responsáveis pela forte expansão do emprego formal, apesar de o setor de Serviços abarcar mais da metade dos trabalhadores com carteira assinada. A renda aumentou para as classes baixas, mas isto não exclui o incremento para as demais faixas. O aumento da renda e do consumo teve destaque nas faixas situadas nos extremos (de até 3 SMs e acima de 15 SMs). Quando analisamos as Transferências de

renda - outro rendimento que contribuiu para a dinâmica econômica - as famílias que se encontraram nos extremos das faixas de rendas foram as mais beneficiadas, as de classes de renda mais baixa, devido às transferências ligadas aos programas federais, e as de renda maior, beneficiadas pelas aposentadorias. Com isto, não concordamos com a ideia que defende que o dinamismo econômico somente ocorreu para as classes baixas, que teriam ascendido ao paraíso; para nós o aumento perpassou todas as classes. Portanto, não há dúvida, assim como para Salama (2014) e Pochmann (2014), que nos ajudaram a compreender, o crescimento econômico é que cria aquilo a que se denominou por nova classe média, na contramão da defesa que a recém-surgida “nova” classe média teria possibilitado o crescimento econômico.

A análise da evolução dos salários, na perspectiva de Keynes, levou-nos a alguns questionamentos, tais como: perceber os determinantes do salário para o teórico, e também, o papel dos trabalhadores nesta determinação. Sendo assim, resgatamos a teoria de Keynes, quando assinala que o nível de emprego e os salários não são definidos no mercado de trabalho, assim como declara a escola neoclássica. A discordância de Keynes para com os neoclássicos é uma questão metodológica. Sua perspectiva de análise é diferente, com isto, Keynes altera a relação de causalidade, propondo que o nível de salário é determinado pela demanda, ou seja, como consequência do processo econômico. Para os neoclássicos, o nível de salário consiste como causa para o resultado econômico; por isto, as alterações no nível de salários são as saídas para o ajuste econômico. Em razão dessas mudanças de perspectiva é que Keynes ressalta que as variações de salários têm efeito complexo sobre a economia e afirma que uma relação direta entre nível de salário e emprego não passa de uma explicação simplista. Ademais, para o teórico, o equívoco da teoria neoclássica consiste em não perceber outras forças que atuam na determinação dos salários. No seu entender, as forças advêm da demanda. Assim, podemos acrescentar que é no dinamismo econômico que se deve procurar as razões para a evolução dos salários. Por isso, nos debruçamos sobre a economia brasileira com o intuito de observar a evolução dos salários, mas sem abandonar o contexto econômico em que o país se encontra.

Ao deslocar o debate do volume do emprego e do nível de salários para a demanda, negando que estes seriam determinados no mercado de trabalho, o que nos levou a questionar qual é a capacidade de o trabalhador influenciar na determinação do seu salário, posto que Keynes descreve a incapacidade do trabalhador em definir seu salário real. É verdade que já sabíamos que Keynes coloca o investimento como motor do sistema econômico capitalista.

Portanto, é o comportamento do empresário, e não do trabalhador, que é determinante para a engrenagem do sistema, apesar de reconhecer o papel dos sindicatos. Para não abandonar o papel dos trabalhadores na questão salarial, contemplamos o estudo do Summa (2014), que descreve o aumento dos salários como resultado da atuação dos trabalhadores e do aumento do poder de barganha, porém não podemos negligenciar o cenário favorável que marcou a economia brasileira nos anos 2000 – o que reforça aquilo que Keynes defendia sobre o comportamento da demanda agregada.

Caso nossa análise fosse de viés mecanicista, ou seja, com a perspectiva que só enfatiza um único ponto de vista, colocaríamos ora o cenário internacional ou ora os trabalhadores como responsáveis pelo incremento da renda. Caso a análise enfatize apenas o cenário internacional do período, ela poderia abandonar os indicadores que demonstram o número de greves e das negociações coletivas que colaboraram para avançar com aumentos acima da inflação. Nesta perspectiva, nós explicaríamos a evolução dos salários a partir de um ou outro ponto. Com isto, o melhor caminho para explicar tal evolução nos parece ser descrito pela dualidade trabalhador-conjuntura, se assim podemos classificar. A atuação dos trabalhadores, ou, ainda, a atuação dos sindicatos, no período estudado, pode ter pressionado as negociações salariais e o governo; o que resultou na política de valorização do salário mínimo estabelecendo aumentos salariais relacionados com a dinâmica econômica. Mas esta pressão só foi possível em razão da conjuntura favorável vivenciada pela economia brasileira com o preço das *commodities* e medidas institucionais que abriram caminhos para a formalização do trabalho.

Isto quer dizer que se, por um lado, a política de valorização do salário mínimo apresentou-se como conquistas das Centrais Sindicais, resultando em uma fórmula de reajuste que incorpora a dinâmica econômica, já que utiliza inflação e o PIB como parâmetro para o incremento dos salários; por outro, o efeito da formalização do trabalho proporcionou mais força para as negociações coletivas. Isto possibilitou que os salários médios acompanhassem a trajetória positiva dos salários mínimos, apesar de o crescimento dos salários médios foi menor que os do salário mínimo, mas isto pode ser explicado, dentre outras coisas, pela grande desigualdade social do país.

Delineada a questão dos salários, avançamos em observar o consumo, com os dados da POF, o que permitiu perceber que a quantidade de consumo aumentou, ou seja, as despesas totais aumentaram no país para todas as regiões, principalmente, as despesas relacionadas ao

Aumento do Ativo e Diminuição do Passivo, o que possibilitou a queda da participação das despesas de consumo. No geral, as mudanças de participação das despesas de consumo ocorreram com a queda dos itens: Alimentação, Educação, Cultura e Fumo; e aumento dos Serviços Pessoais e Despesas Diversas. As famílias de baixa renda (menor que 6 SMs) apresentaram mudanças maiores na composição dos itens de consumo, mas foram as famílias acima de 6 SMs que aumentaram seus gastos monetários, em razão do incremento das despesas relacionadas ao Aumento do Ativo e Diminuição do Passivo, como já destacado. E, como era de se esperar, os gastos com consumo seguiram a trajetória da renda, encontrando maior variação nas regiões, onde houve aumento da formalização do trabalho. Dito de outro modo, constatamos que o aumento da renda provocou aumento dos gastos, mas a parte destinada ao consumo apresentou queda. Esta redução na participação das despesas de consumo nos mostrou, também, alterações na estrutura dos gastos, primeiro, com o aumento da participação dos itens relacionados aos gastos referentes às despesas com imóveis (aquisição e reforma), empréstimos e carnê, e prestações de imóveis. Segundo, com mudanças na estrutura do consumo, com a redução das participações dos gastos com consumo, em especial, dos itens de Alimentação, Vestuário, Educação, Cultura e Fumo; e aumento das participações dos gastos com Serviços Gerais, Transporte, Higiene, Saúde, Habitação e Despesas Diversas.

A queda na participação das despesas de consumo e aumento dos gastos com Aumento do Ativo e Diminuição de Passivo e Outras Despesas foi acentuada nas faixas de renda acima de 6 SMs. Nestas faixas de renda houve queda da participação dos itens de Higiene, Educação, Cultura e Fumo, e aumento, principalmente, em Transportes, Saúde e Serviços Pessoais, e com as despesas relacionadas ao aumento do patrimônio, e foram nestas faixas que houve maior incremento dos gastos monetários com consumo. Já as famílias de até 6 SMs aumentaram participação relativa com gastos em Higiene, Saúde, Educação, Cultura e Serviços Pessoais, e também nas despesas que envolvem a Diminuição do Passivo, o que permitiu acentuar as modificações na composição das despesas de consumo. Estas mudanças foram importantes nas famílias com a seguinte composição: Casal com Filhos, Unipessoal e Pessoa de Referência mulher sem cônjuge.

As alterações ocorridas no que se refere ao consumo, não foram resultados somente da renda, criou-se no país um cenário propício para o desenvolvimento de forças que puderam contribuir com o aumento dos gastos. Por isso, contextualizar a dinâmica econômica tornou-se importante, e levou-nos a detalhar as mudanças das medidas institucionais, o

comportamento dos juros, a elevação do crédito, as alterações nos preços relativos, aumento das transferências, mudanças estas que colocaram o consumo no centro do debate. Esta dinâmica provocou alguns questionamentos - quando utilizada a perspectiva keynesiana - como, por exemplo, no que diz respeito aos juros, dado que, a sociedade que Keynes descreve não compactua com taxas de juros estratosféricas, como é o caso da economia brasileira, que apresenta taxas médias em torno de 17% no período analisado. É verdade que os juros, para a teoria de Keynes, não reduzem o consumo de maneira direta, em razão de os juros não serem o encontro entre poupança e investimento; caso fossem, o aumento dos juros provocaria um aumento da poupança e, conseqüentemente, uma queda do consumo. Mas Keynes não elimina o impacto dos juros quando analisa os financiamentos. Com isso, apontamos que a queda da taxa de juros na economia brasileira pode incentivar, em alguma medida, os investimentos e, deste modo, a renda e o consumo. Mas apontar a taxa de juros como responsável pelo incremento do consumo parece questionável, já que a queda da taxa Selic não foi disseminada para outras taxas de juros (como, por exemplo, a taxa referente ao cheque especial), isto nos parece ser, em razão do mercado bancário ser oligopolizado, entre outras razões, que não cabe aqui explorar.

O crédito, outro estimulador do consumo, apresentou melhora e saltou de 24,7% para 45% do PIB. Contudo, em boa parte foi direcionado para o consumo de bens duráveis (como automóveis) e também para a aquisição da casa própria, o que pode explicar o aumento da participação relativa do Aumento do Ativo e da Diminuição do Passivo. Isto significa um deslocamento dos gastos de consumo em direção às despesas que envolvem o Aumento do Ativo e a Diminuição do Passivo, uma das explicações para a queda da participação das despesas de consumo. Isto nos coloca uma questão importante, mencionada por Minsky, que é nos indagar se o crédito, neste caso, o financiamento, não pode enfraquecer a relação entre a renda do trabalho e os gastos das famílias. Esta questão nos parece oportuna, em razão das ideias de Keynes estabelecer a função consumo como uma relação direta entre a renda e o consumo, e também, em razão de não considerar o processo de financeirização econômico sobre as rendas. É verdade que quando Keynes publica a Teoria Geral, o crédito se mostrava em outro patamar. Isto abre margem para o debate entre a relação crédito e renda, ou ainda, dívida, renda e consumo.

Por fim, cabe evidenciar algumas considerações que podem nos auxiliar no avanço da discussão aqui proposta: 1) desmitificar os ataques à política de valorização do salário mínimo, por entender que os salários são conseqüências da dualidade trabalhador-conjuntura,

e não instrumento para estimular o emprego, nem a redução da pobreza e, muito menos, para fomentar o crescimento econômico; 2) repensar as estratégias econômicas para uma economia que apresenta queda da propensão a consumir; e, 3) refletir sobre qual sociedade brasileira queremos, posto que o consumo tornou-se o centro do debate e as questões de inclusão e exclusão ficaram limitadas à quantidade de consumo das famílias, ou seja, participar da sociedade restringe-se ao seu poder de compra, ou melhor, cabe- nos perguntar: o caminho da sociedade é tornar a todos fortes consumidores?

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMADEO, E. J. Sobre os salários nominais: as críticas keynesiana e monetárias à abordagem de Keynes sobre o mercado de trabalho. **Revista Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, p. 309-320, ago. 1986.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Economia e Finanças – Acesso ao Sistema de Séries temporais. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?serietemp>>. Acesso em 11 mar. 2015.

BANCO MUNDIAL – Data – Gini index (World Bank estimate). Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>>. Acesso em 11 mar. 2015.

BARBOSA, N. Dez anos de política econômica. In: SADER, E (org). **Lula e Dilma: 10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2013. p. 69-102.

BALTAR, P. E. A. Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil. In: CALIXTRE, A.; BIANCARELLI, A.; CINTRA, M. A. M. (Org.). **Presente e Futuro do desenvolvimento brasileiro**. Brasília: 2014. p. 1-643 (Instituto de Pesquisa de Economia Aplicada)

BARROS, R.; CURY, S.; ULYSSEA, G. A desigualdade de renda no Brasil encontra-se subestimada?: uma análise comparativa com base na PNAD, na POF e nas Contas Nacionais. **Revista Texto para Discussão**. Rio de Janeiro, n. 1263, 2007 (IPEA).

BAUMAN, Z. **Vida para o consumo: a transformação das pessoas em mercadoria**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008.

BELLUZZO, L.G. Distribuição de renda: uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A.C. **A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

_____. Os anos do povo. In: SADER, E. (org). **Lula e Dilma: 10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2013. p. 103-110.

BOITO JUNIOR, A. A hegemonia neoliberal no governo Lula. **Revista Crítica Marxista**. Campinas, v. 17, p. 9-35, nov. 2003.

BRESSER-PEREIRA, L.C. **Da macroeconomia clássica à Keynesiana**. 1976. Disponível em:<<http://www.bresserpereira.org.br/papers/1968/6898damacroclassicaakeynesiana.apostila.pdf>>. Acesso em: 03 dec. 2014.

_____, Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica. **Revista de Economia Política**. São Paulo, v. 29, n. 2, p. 163-190, abr.-jun. 2009.

CARNEIRO, R. M. Desafios do Desenvolvimento Brasileiro. In: CARNEIRO, R.M.; MATIJASCIC, M. (Org.) **Desafios do Desenvolvimento Brasileiro**. Brasília: IPEA, 2011. p. 15-28.

CARVALHO, F. J. C. Distribuição de renda, demanda efetiva e acumulação. **Revista de Economia Política**. São Paulo, v. 11, n. 3, p. 29-47, jul.-set. 1991.

CHAUÍ, M. Uma nova classe trabalhadora: indagações. **Ciclo de Debates sobre Classes Sociais. Classes? Que Classes?** São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2013. p. 87-104.

CHICK, V. **Macroeconomia após Keynes: um reexame da teoria geral**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1993.

_____. Sobre sistemas abertos. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**. Rio de Janeiro, v. 13, p. 7-26, dez. 2003.

COSTA, F. N. **Mito I do debate econômico pré-eleitoral: Modelo de crescimento pelo consumo**. Disponível em:< <http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/2014/09/09/mito-i-do-debate-economico-modelo-de-crescimento-pelo-consumo/> > Acesso em: 2 out. 2014.

DE NEGRI, F.; CAVALCANTE, L. R.. Evolução recente dos indicadores de produtividade no Brasil. **Revista Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília, n. 28, p. 7-15, ago. 2013 (IPEA).

DIEESE. **Salário mínimo: instrumento de combate à desigualdade**. São Paulo: DIEESE, 2009.

DIEESE. **A política de valorização do salário mínimo: persistir para melhorar**. Disponível em: < <http://www.dieese.org.br/notatecnica/2014/notaTec136SalarioMinimo.pdf>>. Acesso em 10 set. 2014.

DIEESE. **A Situação do trabalho no Brasil na primeira década dos anos 2000**. São Paulo: DIEESE, 2012.

DILLARD, D. **A teoria econômica de John Maynard Keynes: teoria de uma economia monetária**. 3. ed . São Paulo: Pioneira, 1976.

FAUSTO, B. **História do Brasil**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2013. p. 522-566.

FERREIRA, A. N. Keynes e competição imperfeita. **Revista Texto para Discussão. IE/UNICAMP**. Campinas, n. 232, p. 1-17, mai. 2014.

FILGUEIRAS, L.; PINHEIRO, B.; PHILIGRET, C.; BALANCO, P. Modelo Liberal-Periférico e bloco de poder: política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula. In: **Os anos Lula. Contribuições para um balanço crítico 2003-2010**. Rio de Janeiro: Editora Garamond, 2010. p. 35-70.

FRANCINI, P, SOUZA, R. C. **Produtividade, salários e a crise da indústria**. Disponível em: < <http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/produtividade-salarios-e-a-crise-da-industria/> > Acesso em: 13 mai. 2015.

GIAMBIAGI, F; FRANCO, S. O esgotamento do papel do salário mínimo como mecanismo de combate à extrema pobreza. **Revista Texto para Discussão**. Rio de Janeiro, n. 1290, 2007 (IPEA).

HEGEL, F. **Lecciones sobre la historia de la filosofia, III**. México: FCE, 1955.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sistema de Contas Nacionais (SCN)**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/default_SCN.shtm>. Acesso em: 10 nov. 2014.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Pesquisas de orçamentos familiares 2008 – 2009. **Despesas, rendimentos e condições de vida**. Rio de Janeiro, 2010.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Pesquisas de orçamentos familiares 2002 – 2003. **Primeiros resultados, Brasil e grandes regiões**. Rio de Janeiro, 2004.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sistema IBGE de recuperação automática (SIDRA)**: banco de dados agregados. Pesquisas de orçamentos familiares 2008 – 2009. Rio de Janeiro, 2015.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sistema IBGE de recuperação automática (SIDRA)**: banco de dados agregados. Pesquisas de orçamentos familiares 2002 – 2003. Rio de Janeiro, 2015.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sistema IBGE de recuperação automática (SIDRA)**: banco de dados agregados. Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). Rio de Janeiro, 2015.

IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. O desafio de ampliar a produtividade. **Revista desafios do desenvolvimento**. Brasília, ano 10, ed. 78, 2014.

KEYNES, J. M. **A Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Saraiva, 2012.

_____. Movimentos Relativos dos salários reais e a produção. In: _____ A Teoria geral do emprego, do juro e da moeda; Inflação e deflação. São Paulo: Nova Cultural, 1985 (Os economistas).

_____ Relative Movements of Real Wages and Output. **The Economic Journal**. King's College, Cambridge, v. 49, n. 193, p. 34-51, mar. 1939.

_____ (1926) O fim do “laissez-faire”. In: SZMRECSÁNYI, T. (org.); FERNANDES, F. (coord.). **Economia**. São Paulo: Ed. Ática S.A., 1984.

_____ (1937). **Teorias alternativas da taxa de juros**. In: Clássicos de literatura econômica: textos selecionados de macroeconomia. Brasília: IPEA, 2010. p. 55-72.

KICILLOF, A. **Fundamentos de la teoría general: consecuencias teóricas de Mr. Keynes**. 1ª ed. 3ª reimp. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba, 2014.

KURIHARA, K. K. **Introdução à dinâmica keynesiana**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961. p. 41-61.

LEITE, F. P. **Como o grau de desigualdade afeta a propensão marginal a consumir? Distribuição de renda e consumo das famílias no Brasil a partir dos dados das POF 2002-2003 e 2008-2009**. In: V Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira, São Paulo: Anais, 2012.

MELHORES E MAIORES. **Revista Exame**. Acesso as maiores empresas por lucro líquido ajustado em 2002 e 2009. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores/empresas/maiores/2/2009/lucro-liquido-ajustado>>. Acesso em 25 jun. 2015.

MARQUES, R. M.; NAKATANI, P. **A crise mundial e a economia brasileira**. Revista O Olho da História. Bahia, v. 16, p. 1-16, 2011.

MEDEIROS, M; SOUZA, P; CASTRO, F. **O Topo da distribuição de renda no Brasil: Primeiras estimativas com dados tributários e a comparação com pesquisas domiciliares, 2006-2012**. Disponível em: <<http://iepecdg.com.br/uploads/artigos/SSRN-id2479685%281%29.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2014.

MTE - MINISTÉRIO DO TRABALHO – **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)** – Programa de Disseminação de Estatísticas do Trabalho. Acesso Online às Bases de Dados, 2002.

MTE - MINISTÉRIO DO TRABALHO – **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)** – Programa de Disseminação de Estatísticas do Trabalho. Acesso Online às Bases de Dados, 2009.

MORAIS, L e SAAD-FILHO, A. Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula. **Revista de Economia Política**. São Paulo, v. 31, n. 4, p. 507-527, out.-dec. 2011.

NUNES, M. J. **O pensamento de Keynes: aspectos epistemológicos e metodológicos**. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 1998.

NUNES, S. P. P.; NUNES, R. C. O mercado de trabalho em Keynes e a rigidez dos salários nominais. **Revista de Economia Política**. São Paulo, v. 17, n. 3, p. 105-119, jul.-set. 1997.

OLIVEIRA, F. **Crítica à razão dualista; O ornitorrinco**. São Paulo. Boitempo, 2003.

PAULANI, L. M, **Brasil delivery: servidão financeira e estado de emergência econômico**. São Paulo: Boitempo, 2006.

POCHMANN, M. **Nova classe média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira**. São Paulo: Boitempo, 2012.

_____. **O mito da grande classe média: capitalismo e estrutura social**. São Paulo: Boitempo, 2014.

PREBISCH, R. **Keynes, uma introdução**. São Paulo: Brasiliense, 1998.

RAMOS, L; REIS, J. G. Distribuição da renda: aspectos teóricos e o debate no Brasil In: CAMARGO, J.M.; GIAMBIAGI, F. **Distribuição de renda no Brasil**. A. Rio de Janeiro : Paz e terra, 1991.

SABOIA, J. Efeitos do salário mínimo sobre a distribuição de renda no Brasil no período 1995/2005 – resultados de simulações. **Econômica**. Rio de Janeiro, v. 9, n. 2, p. 270-295, dez. 2007.

SALAMA, P. As classes médias podem dinamizar o crescimento do PIB nas economias emergentes? **Estudos avançados**, v. 28, n. 8, p. 7-22, 2014.

SANDRONI, P. **Novíssimo dicionário**. Editora Best Seller. 1999.

SERASA EXPERIAN. **Mosaic Brasil 2014**. Disponível em: <<http://noticias.serasaexperian.com.br/estudo-inedito-da-serasa-experian-revela-os-novos-perfis-da-populacao-brasileira/>>. Acesso em: 03 dec. 2014.

SINGER, P. **Os sentidos do Lulismo: reforma gradual e pacto conservador**. São Paulo: Companhia das letras, 2012.

SOUZA, J. **Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora?** Belo Horizonte: Editora UFMG, 2012. p. 19-57.

SUMMA, R. **Mercado de Trabalho e a evolução dos salários no Brasil**. Texto para Discussão 013. Mimeo, Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2014.

TAMASHIRO, R. M. Keynes e Skinner: um possível diálogo sobre a análise econômica comportamental, São Paulo, PUC, 2010. [**Monografia de Bacharelado – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo**].

ZOHAR, D. **Sociedade quântica: a promessa revolucionária de uma liberdade verdadeira**. Rio de Janeiro: BestSeller, 2006.

APÊNDICE A

Distribuição de despesa monetária e não monetária média mensal familiar, por classes de rendimento monetário, segundo tipos de despesa.

Faixas de renda	Até 2 SMs		Mais de 2 a 3 SMs		Mais de 3 a 6 SMs		Mais de 6 a 10 SMs		Mais de 10 a 15 SMs		Mais de 15 SMs	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008	2002/3	2008	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Despesa total	100	100	100	100	100,0	100	100,0	100	100	100	100	100
Despesas correntes	97,15	96,9	97,09	96,4	95,7	95	94,4	92,9	93,62	90	94,1	92
Despesas de consumo	94,6	93,9	93,35	92	90,8	88,7	87,1	84,2	83,91	79,2	83,33	78,2
Alimentação	32,68	27,8	29,76	24,8	24,3	20,9	19,8	16,7	16,24	13,7	14,51	11,7
Habitação	37,15	37,2	36,77	36,5	35,1	33,3	31,9	30,2	29,17	27,6	26,95	25,1
Aluguel	17,27	17,5	17,71	17,6	17,2	15,6	15,2	13,4	13,53	11,5	12	10
Serviços e taxas	8,93	8,9	8,9	9,1	9,0	8,6	8,3	7,6	7,81	6,8	7,54	5,9
Energia elétrica	3,02	3,5	3,02	3,4	3,0	3,1	2,6	2,5	2,39	2,1	2,04	1,6
Telefone fixo	0,91	0,7	1,41	1,2	2,1	1,5	2,3	1,4	2,24	1,1	2,04	0,8
Telefone celular	0,16	0,8	0,2	0,9	0,4	1	0,5	1	0,56	1,1	0,8	1,1
Gás doméstico	3,18	2,1	2,72	1,7	2,0	1,2	1,3	0,7	0,9	0,5	0,66	0,4
Água e esgoto	1,46	1,6	1,41	1,5	1,2	1,3	0,9	0,9	0,81	0,7	0,64	0,5
Outros	0,2	0,1	0,15	0,1	0,3	0,2	0,6	0,4	0,91	0,5	1,35	0,7
Manutenção do lar	4,18	3,5	3,27	3,2	3,0	3,1	3,0	3,6	3,07	4,3	3,13	4,2
Artigos de limpeza	1,25	1,1	1,21	0,9	0,9	0,8	0,8	0,6	0,63	0,4	0,47	0,4
Mobiliários e artigos do lar	2,55	2,5	2,62	2,2	2,3	2	2,1	1,8	1,86	1,6	1,56	1,5
Eletrodomésticos	2,62	3,2	2,69	2,9	2,4	2,6	2,2	2,2	1,94	1,8	1,95	1,7
Consertos de artigos do lar	0,35	0,3	0,37	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,33	0,2	0,3	0,2
Vestuário	5,29	5,4	5,7	5,2	5,8	5,3	5,5	5	4,97	4,2	4,71	4
Roupa de homem	1,28	1,3	1,36	1,2	1,5	1,3	1,4	1,2	1,3	1,1	1,33	1
Roupa de mulher	1,35	1,5	1,43	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5	1,39	1,3	1,27	1,3
Roupa de criança	1,04	0,9	1,04	0,8	1,0	0,7	0,9	0,6	0,75	0,4	0,58	0,3
Calçados e apetrechos	1,33	1,4	1,52	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	1,22	1,2	1,2	1,2
Jóias e bijuterias	0,2	0,2	0,23	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,24	0,2	0,28	0,2
Tecidos e armarinhos	0,09	0,1	0,11	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,07	0	0,05	0
Transporte	8,15	9,7	8,59	11,1	11,4	13,7	14,2	16,6	17,09	17,5	18,98	19,8
Transporte urbano	3,94	3,8	3,86	4,2	3,8	3,5	3,2	2,7	2,54	1,6	1,94	1,2
Gasolina - veículo próprio	0,84	1,4	1,02	1,7	1,8	2,5	2,9	3,2	3,41	3,2	4,02	3
Álcool - veículo próprio	0,05	0,1	0,17	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,48	0,7	0,28	0,7
Manutenção - veículo próprio	0,5	0,9	0,53	1	1,1	1,6	1,6	2	1,77	2	2,06	1,8
Aquisição de veículos	1,66	2,4	1,88	3	3,1	4,5	4,5	6,5	6,85	8	7,97	10,3
Viagens	0,87	0,8	0,88	0,8	0,9	0,8	1,0	1	1,12	1,1	1,37	1,6
Outras	0,31	0,3	0,24	0,3	0,4	0,5	0,7	0,7	0,92	0,9	1,33	1,2

Faixas de renda	Até 2 SMs		Mais de 2 a 3 SMs		Mais de 3 a 6 SMs		Mais de 6 a 10 SMs		Mais de 10 a 15 SMs		Mais de 15 SMs	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008	2002/3	2008	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Higiene e cuidados pessoais	2,4	2,8	2,37	2,7	2,4	2,6	2,2	2,1	1,78	1,8	1,77	1,5
Perfume	0,91	1,2	0,86	1,1	0,9	1,1	0,8	0,9	0,67	0,7	0,68	0,6
Produtos para cabelo	0,25	0,3	0,24	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,17	0,2	0,17	0,1
Sabonete	0,21	0,2	0,21	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,12	0,1	0,12	0,1
Instrumentos e produtos de uso pessoal	1,03	1,2	1,06	1,2	1,0	1,1	1,1	1	0,82	0,8	0,79	0,7
Assistência à saúde	4,08	5,5	4,66	6	4,9	6,1	5,4	5,9	5,4	5,7	5,51	6,1
Remédios	3,09	4,2	3,2	4,4	2,9	3,7	2,6	2,9	2,16	2,3	1,95	1,9
Plano/Seguro saúde	0,28	0,3	0,26	0,5	0,7	1,1	1,2	1,8	1,56	2,1	2,01	2,5
Consulta e tratamento dentário	0,12	0,1	0,27	0,1	0,3	0,2	0,6	0,3	0,65	0,3	0,56	0,4
Consulta médica	0,21	0,2	0,29	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,32	0,2	0,31	0,2
Tratamento ambulatorial	0,02	0	0,02	0	0,0	0	0,0	0	0,04	0,1	0,06	0,1
Serviços de cirurgia	0,01	0,1	0,04	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,09	0,2	0,09	0,5
Hospitalização	0,01	0	0,03	0	0,1	0	0,0	0	0,07	0,1	0,07	0
Exames diversos	0,14	0,3	0,22	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,16	0,1	0,15	0,1
Material de tratamento	0,13	0,2	0,25	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,31	0,3	0,25	0,2
Outras	0,06	0	0,08	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,04	0	0,05	0
Educação	0,8	0,9	1,04	1,2	1,6	1,6	2,3	2,4	3,5	3	4,38	4
Cursos regulares	0,08	0,1	0,13	0,2	0,3	0,3	0,5	0,4	1,01	0,8	1,18	1,3
Cursos superiores	0,05	0,1	0,06	0,2	0,3	0,4	0,7	0,9	1,05	1	1,8	1,3
Outros cursos	0,07	0,2	0,17	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,75	0,7	0,72	0,9
Livros didáticos e revistas técnicas	0,13	0,1	0,14	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,14	0,1	0,17	0,1
Artigos escolares	0,38	0,4	0,36	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,25	0,2	0,23	0,2
Outras	0,09	0,1	0,17	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,31	0,2	0,29	0,2
Recreação e cultura	0,81	1,1	1,06	1,3	1,5	1,5	1,9	1,6	2,23	1,8	2,47	1,9
Brinquedos e jogos	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,32	0,3	0,28	0,2
Celular e acessórios	0,09	0,4	0,14	0,4	0,2	0,4	0,3	0,3	0,24	0,3	0,27	0,2
Periódicos, livros e revistas	0,08	0,1	0,11	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,35	0,3	0,42	0,4
Diversões e esportes	0,4	0,2	0,56	0,2	0,7	0,3	1,0	0,4	1,2	0,5	1,37	0,6
Outras	0,03	0,2	0,06	0,3	0,1	0,3	0,1	0,4	0,13	0,4	0,12	0,4
Fumo	1,14	0,9	1,04	0,8	1,0	0,7	0,7	0,5	0,53	0,3	0,46	0,2
Serviços pessoais	0,64	0,8	0,68	0,8	0,8	1	0,8	1	0,89	1	0,96	1
Cabeleireiro	0,45	0,6	0,51	0,6	0,6	0,7	0,5	0,7	0,59	0,6	0,59	0,6
Manicuro e pedicuro	0,05	0,1	0,07	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,17	0,2	0,21	0,2
Consertos de artigos pessoais	0,01	0	0,02	0	0,0	0	0,0	0	0,03	0	0,02	0
Outras	0,13	0	0,07	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,11	0,1	0,13	0,2

Faixas de renda	Até 2 SMs		Mais de 2 a 3 SMs		Mais de 3 a 6 SMs		Mais de 6 a 10 SMs		Mais de 10 a 15 SMs		Mais de 15 SMs	
	2002/3	2008/9	2002/3	2008	2002/3	2008	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9	2002/3	2008/9
Despesas diversas	1,46	1,7	1,7	1,7	2,1	2	2,3	2,3	2,1	2,5	2,64	2,8
Jogos e apostas	0,22	0,2	0,32	0,3	0,3	0,3	0,4	0,2	0,25	0,2	0,23	0,2
Comunicação	0,39	0,4	0,38	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,25	0,2	0,14	0,1
Cerimônias e festas	0,23	0,4	0,26	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,43	0,6	0,49	0,7
Serviços profissionais	0,12	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,48	0,6	1,02	0,6
Imóveis de uso ocasional	0,21	0	0,14	0,1	0,2	0,1	0,3	0,2	0,29	0,3	0,38	0,3
Outras	0,29	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,4	0,6	0,38	0,9
Outras despesas correntes	2,55	3,1	3,74	4,4	4,9	6,4	7,3	8,7	9,72	10,8	10,77	13,9
Impostos	1,23	1,4	1,66	1,4	1,6	2,1	2,3	3	3,51	4,3	3,9	6,1
Contribuições trabalhistas	0,51	0,8	0,95	1,6	1,8	2,3	2,8	3,1	3,18	3,5	3,28	3,8
Serviços bancários	0,07	0,1	0,14	0,2	0,3	0,3	0,6	0,5	0,75	0,4	1,05	0,5
Pensões, mesadas e doações	0,66	0,6	0,82	0,8	0,9	1,1	1,1	1,2	1,38	1,3	1,52	1,4
Previdência privada	0	0	0,01	0	0,0	0	0,0	0,1	0,19	0,1	0,1	0,2
Outras	0,07	0,2	0,16	0,4	0,3	0,5	0,5	0,8	0,7	1,2	0,93	1,9
Aumento do ativo	2,22	2,2	2,19	2,3	3,1	3,2	3,7	4,9	4,11	7,7	3,57	5,6
Imóvel (aquisição)	0,68	0,8	0,48	0,9	1,0	1,4	1,1	2,8	1,51	5,7	1,57	3,8
Imóvel (reforma)	1,52	1,4	1,69	1,4	2,0	1,8	2,5	2,1	2,59	2	1,98	1,8
Outros investimentos	0,03	0	0,03	0	0,0	0	0,0	0	0,02	0	0,01	0
Diminuição do passivo	0,62	0,9	0,72	1,3	1,2	1,8	1,9	2,3	2,26	2,3	2,33	2,4
Empréstimo e carnê	0,39	0,7	0,35	1	0,6	1,2	1,1	1,5	1,19	1,6	1,31	1,7
Prestação de imóvel	0,23	0,2	0,37	0,3	0,6	0,5	0,8	0,8	1,08	0,7	1,02	0,7

Fonte: IBGE – Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003) e (2008-2009). Elaboração própria.