

PROGRAMA NACIONAL DE  
**PNPE**  
PESQUISA ECONÔMICA

AS CAUSAS DA DIFUSÃO DA POSSE  
DOS BENS DE CONSUMO DURÁVEIS  
NO BRASIL

João L. M. Saboia

*PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA  
(PNPE)*

Criado em 1973, o PNPE tem como finalidade precípua estimular a produção científica, através da promoção da pesquisa acadêmica individual na área de Economia. As entidades promotoras do PNPE são: Instituto de Planejamento Econômico e Social — IPEA, Financiadora de Estudos e Projetos — FINEP, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — CNPq. A princípio, o Programa foi administrado pelo antigo BNDE e, a partir de 1975, passou a ser gerido pelo IPEA/INPES.

PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA - PNPE  
Série Fac-Símile nº 4

AS CAUSAS DA DIFUSÃO DA POSSE  
DOS BENS DE CONSUMO DURÁVEIS  
NO BRASIL

João L. M. Saboia

(Versão apresentada ao PNPE em março/81)

Rio de Janeiro  
Fevereiro - 1983

Os trabalhos reproduzidos na *Série Fac-Símile* são produto de pesquisas financiadas pelo PNPE e a tiragem de cada volume é de 100 exemplares. Os textos não são submetidos a nova revisão dos autores e representam a cópia fiel dos originais datilográficos entregues ao INPES/IPEA por ocasião do término dos projetos.

As opiniões emitidas neste trabalho são da inteira e exclusiva responsabilidade de seu(s) autor(es), e não exprimem necessariamente o ponto de vista das entidades promotoras do PNPE.

## SUMÁRIO

Apresentação .....	1
1. Introdução .....	3
2. A Posse dos Bens de Consumo Duráveis e sua Evolução Recente .....	11
3. O Papel do Crédito Direto ao Consumidor .....	39
4. Barateamento e Diversificação dos Bens de Consumo Duráveis .....	79
5. Outras Causas da Difusão da Posse dos Bens de Consumo Duráveis .....	103
6. A Distribuição da Renda e a Posse dos Bens de Consumo Duráveis .....	115
7. Conclusões .....	135
Bibliografia .....	139



## APRESENTAÇÃO

Este texto é o principal resultado de nosso trabalho de pesquisa realizado entre março de 1980 e fevereiro de 1981, possibilitado pelo financiamento que nos foi concedido pelo PNPE (Programa Nacional de Pesquisa Econômica ).

Gostaria inicialmente de agradecer a participação de Amir Coelho Barros, não apenas pelo trabalho de processamento em computador dos dados referentes ao crédito direto ao consumidor (seção 3) como também pelas discussões e sugestões ao longo de toda a pesquisa.

Participaram como estagiários Maria Alice Espínola de Magalhães, Maria Macedo de Hollanda, Roberto Stern e Valéria Delgado Bastos. A eles o meu agradecimento pela paciência com que levantaram todos nossos dados primários, como também pela dedicação na organização das tabelas do ENDEF/IBGE e processamento de boa parte das informações.

Meu agradecimento é extensivo a Carlos Aguiar de Medeiros, pela preparação de um texto de trabalho bastante didático e esclarecedor de algumas questões aqui tratadas, assim como a Aloisio Teixeira, pelos contactos com o setor financeiro.

Toda parte administrativa da pesquisa foi levada a cabo com extrema eficiência pelos funcionários da COPPETEC e da FEA/UFRJ aos quais quero expressar minha gratidão.

O trabalho de datilografia foi preparado pacientemente por Deborah, Elenyr e Sueli.

Finalmente agradeço a meus colegas do FEA que de uma forma ou de outra, mais próximos ou distantes, me auxiliaram durante o período em que esta pesquisa foi desenvolvida.

É claro que as imprecisões e omissões que restaram, e que certamente não são poucas, são de minha inteira responsabilidade.



## 1. INTRODUÇÃO

A implantação de um moderno parque industrial produtor de bens de consumo duráveis em países subdesenvolvidos apresenta uma contradição fundamental. Esta se refere à compatibilização entre a estrutura de oferta gerada pela indústria recém instalada e a demanda por estes bens a partir de uma população com nível médio de renda baixo e com uma distribuição de renda bastante desigual. Se numa primeira etapa esta contradição pode ser superada a partir de demanda reprimida da pequena parcela mais rica da população, no longo prazo é preciso encontrar instrumentos que permitam a continuação do processo de acumulação da indústria de bens duráveis.(1)

Com a instalação da indústria de material de transporte, material elétrico e metal-mecânica a partir da década de cinquenta, o Brasil enfrentou as dificuldades esperadas. Aqui, entretanto, foram tomadas certas medidas de política econômica, que permitiram um desenvolvimento excepcional da indústria de bens de consumo duráveis, ao mesmo tempo em que nossa distribuição de renda piorava ainda mais.

Superada a fase inicial, em que a demanda reprimida das famílias mais ricas é satisfeita, a primeira impressão que se tem é que a manutenção de um fluxo estável de demanda pressupõe uma melhoria da distribuição da renda. Daí por que pode parecer contraditória, a primeira vista, a afirmação de certos autores (ex: Celso Furtado) de que a piora na distribuição da renda verificada no Brasil durante a década de sessenta

teria sido fundamental para a recuperação e posterior desenvolvimento de nossa economia em seu último ciclo expansivo.(2)

John Wells, por exemplo, critica Furtado, afirmando exatamente o oposto. Utilizando dados sobre a posse de bens de consumo duráveis ele mostra que já em meados da década de sessenta havia uma certa saturação destes bens nas camadas de alta renda, e que durante os anos de "milagre econômico" foram exatamente as classes de rendas intermediárias e baixas que experimentaram o maior crescimento em suas taxas de posse dos bens duráveis. Daí, ele conclui, erradamente em nossa opinião, que o processo de concentração da renda foi prejudicial para o crescimento da indústria de bens duráveis, diminuindo a demanda agregada ao invés de aumentá-la. (3)

Em primeiro lugar, é preciso observar que o fato de um segmento da população já ter atingido elevadas taxas de posse de determinados bens, não significa obrigatoriamente uma diminuição de gastos nestes bens no período seguinte. Um aumento da renda destes indivíduos poderá, não apenas acarretar a renovação de seu estoque de bens, como também o aumento da taxa de posse múltipla dos mesmos.

Por outro lado, há que se diferenciar a demanda gerada pelas famílias mais ricas daquela gerada pelas mais pobres. No primeiro caso, trata-se provavelmente dos novos modelos lançados no mercado com elevados valores unitários. No segundo caso, são modelos mais baratos, muitas vezes adquiridos usados no mercado de segunda mão. Em cada situação o efeito sobre a dinâmica do setor será bastante distinto. Portanto, é preci

so qualificar cada tipo de demanda, e não apenas quantificá-la trabalhando com propensões a consumir e elasticidades-renda da demanda, como fez Wells.(4)

O excepcional desenvolvimento da indústria de bens de consumo duráveis ocorrido no período 1967/74, teve como pré-condição um processo de concentração pessoal da renda e uma piora da distribuição funcional da renda. A justificativa desta afirmativa não se encontra nos argumentos de Furtado de que o mercado dos bens duráveis se restringe às 5% ou 10% famílias mais ricas do país (5). Afinal de contas, Wells já mostrou que isto não é verdade, e que o mercado era muito maior, atingindo um espectro de rendas bastante amplo (6). A piora na distribuição da renda permitiu um crescimento do setor, não apenas em função da renovação do estoque de bens e sua posse múltipla pelas famílias mais ricas, mas também porque criou as condições para o financiamento das compras destes bens pelas famílias com pequenos e médios rendimentos.

Em outras palavras, com o surgimento do crédito direto ao consumidor (CDC) no final de 1966, foi criado um poderoso instrumento canalizador dos excedentes de renda das famílias ricas e dos lucros das empresas. Esta massa de recursos serviu para financiar a venda dos bens duráveis para as famílias das mais diversas faixas de renda, que se endividaram consideravelmente na aquisição destes bens. Desta forma, não apenas suas propensões médias a consumir, como também as elasticidades-renda da demanda por bens duráveis, cresceram consideravelmente. Por esta razão, é incorreta a não consideração das mudanças nestes parâmetros acarretadas por uma melhoria na dis

tribuição da renda. Não apenas haveria uma modificação, como ela se daria no sentido de uma queda, uma vez que uma melhoria na distribuição da renda diminuiria sensivelmente as possibilidades de financiamento das compras pelas famílias com menores rendimentos. (7)

Na medida em que houve uma ampliação do mercado, numa primeira etapa através da satisfação da demanda reprimida, e posteriormente através do CDC, as empresas obtiveram ganhos de escala consideráveis, que permitiram uma diminuição dos preços relativos dos bens de consumo duráveis. O barateamento destes bens permitiu um aumento ainda maior do mercado, especialmente quando comparado com o crescimento da renda média ao longo do período. Esta queda dos preços relativos pode ser considerada como uma importante causa do aumento da difusão da posse dos bens duráveis. De qualquer forma, ela nos parece ser uma causa secundária, subordinada ao aumento das escalas de produção possibilitado pelo CDC.

Nossos dois principais objetivos neste trabalho são, em primeiro lugar, a discussão das diversas causas que poderiam explicar o impressionante processo de difusão da posse dos bens de consumo duráveis ocorrido no Brasil nos últimos quinze anos. Em segundo lugar, pretendemos aprofundar a discussão sobre o papel que a piora na distribuição da renda teve em relação ao mesmo processo de difusão da posse destes bens.

Na próxima seção estudaremos o processo de difusão da posse dos bens de consumo duráveis verificado em nosso país. Na seção 3 será discutido o papel do CDC e na seção

4 estudaremos o processo de barateamento e diversificação dos bens de consumo duráveis. Outras importantes causas do processo de difusão destes bens serão discutidas na seção 5. Na seção 6 procuraremos aprofundar a discussão sobre a relação entre a piora na distribuição de renda e o aumento das taxas de posse dos bens de consumo duráveis. Finalmente, na seção 7 apresentaremos as principais conclusões de nossa pesquisa.

## NOTAS DA SEÇÃO 1

- (1) Muitas vezes, para simplificação do texto, usaremos a expressão "bens duráveis" com o significado de "bens de consumo duráveis".
- (2) Veja Furtado, Celso, "Análise do Modelo Brasileiro", Civilização Brasileira, 1972, e Furtado, Celso, "O Mito do Desenvolvimento Econômico", Paz e Terra, 1974.
- (3) Veja Wells, John, "The Diffusion of Durables in Brazil and its Implications for Recent Controversies Concerning Brazilian Development", Cambridge Journal of Economics, 1, 1977.
- (4) Veja Wells, John, op.cit, 1977. O exercício feito por Wells para verificar o impacto da redistribuição da renda sobre a demanda por eletrodomésticos e automóveis, além de utilizar hipóteses restritivas, é bastante confuso.
- (5) Veja Furtado, Celso, op. cit., 1974.
- (6) Veja Wells, John "Subconsumo, Tamanho de Mercado e Padrões de Gastos Familiares no

Brasil", Estudos Cebrap, 17, Julho/ Setembro de 1976.

- (7) Uma melhoria na distribuição de renda implicaria numa menor quantidade de recursos para ser canalizada para o financiamento da compra de bens de consumo duráveis pelas famílias de menores rendimentos. Desta forma, suas propensões para consumir estes produtos diminuiriam consideravelmente, na medida em que seus rendimentos seriam insuficientes para compras a vista, não permitindo o endividamento observado.





## 2. A POSSE DOS BENS DE CONSUMO DURÁVEIS E SUA EVOLUÇÃO RECENTE

Nesta seção pretendemos fornecer um quadro geral da posse dos bens duráveis no Brasil. Inicialmente queremos observar que uma excelente discussão sobre o mesmo assunto foi desenvolvida por John Wells (1). Nossa análise, entretanto, utiliza dados do Estudo Nacional da Despesa Familiar (ENDEF) do IBGE, que só recentemente foram publicados. Estes dados são apresentados para as diversas regiões do país, tendo sido desagregados para todas as regiões metropolitanas, assim como para as regiões urbanas e rurais (2). Desta forma, sua utilização permite o aparecimento de novas características não verificadas anteriormente, sendo ainda mais atuais.

A tabela 2.1. apresenta as taxas de posse para um elenco de bens duráveis para os domicílios das sete regiões em que o ENDEF divide o país. Na última coluna são fornecidas as taxas de posse para todo o país. O que se verifica imediatamente é a existência de uma grande variação nos percentuais de posse para as distintas regiões. Regiões mais ricas, como São Paulo, Rio de Janeiro e o Distrito Federal, possuem percentuais muito mais elevados do que o Nordeste. As outras regiões apresentam valores intermediários. Cabe observar que o Nordeste apresenta a menor taxa de posse para todos os 16 produtos da tabela 2.1.

Quando analisarmos cada um dos produtos verificamos que sua posse é bastante diferenciada. Para o

Tabela 2.1. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis - sete regiões do Brasil - 1974/75.

B E M	Rio	São Paulo	Sul	Minas e Espírito Santo	Nordeste	Norte e Centro Oeste	Distrito Federal	Total (*)
automóvel	19	25	18	12	5	13	29	15
bicicleta	28	29	31	22	13	25	28	23
televisão	70	69	35	29	13	36	73	39
rádio	76	78	81	68	51	62	67	68
radiola e vitrola	39	31	12	15	9	21	36	19
gravador	17	15	8	6	3	9	19	9
refrigerador	68	58	35	23	13	34	56	36
máquina de lavar	12	16	7	2	1	3	16	7
máquina de costura	59	63	60	52	34	58	53	51
enceradeira	39	42	11	14	5	16	32	20
aspirador de pó.	11	9	3	1	1	1	7	4
fogão (**)	90	92	85	74	48	75	90	66
ferro elétrico	81	87	44	40	21	57	83	51
ventilador	47	16	10	7	5	16	10	14
liquidificador	57	57	24	23	14	27	53	32
batedeira	16	19	6	3	2	4	12	8
Média (***)	46	44	29	24	15	29	42	29

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENDEF/IBGE.

(\*) percentuais médios obtidos ponderando-se os diversos percentuais pelo número de famílias de cada região.

(\*\*) inclui fogões de qualquer tipo.

(\*\*\*) média aritmética simples.

Brasil como um todo encontramos 4 produtos que são possuídos pela maioria da população. São eles rádio (68%), fogão (66%), máquina de costura (51%) e ferro elétrico (51%). O fogão é obviamente um produto de extrema necessidade, sendo portanto bastante insatisfatório o fato dele ser encontrado em apenas dois terços dos domicílios de nosso país (3). As altas taxas de posse de rádio e ferro elétrico podem ser atribuídas a seus baixos valores unitários, sendo que o rádio, em sua versão a pilha, dispensa inclusive a necessidade de eletrificação, que ainda não atingiu boa parte das regiões rurais. Quanto à máquina de costura é preciso que se entenda que sua utilização se dá, em grande escala, como meio de produção, sendo que apenas no Nordeste ela não é encontrada na maioria dos domicílios. Como veremos mais adiante este bem é encontrado inclusive em domicílios rurais de baixa renda, provavelmente em sua versão manual (4).

Existem outros bens duráveis que, embora não atingindo metade da população são encontrados em pelo menos um terço dos domicílios. São eles a televisão (39%), o refrigerador (36%) e o liquidificador (32%). Com exceção do liquidificador, que é um produto bastante acessível devido a seu baixo preço, os outros dois são normalmente considerados "bens de luxo". Esta denominação torna-se obviamente, incorreta, na medida em que a difusão da posse destes bens já atingiu famílias de baixos rendimentos como indicam os percentuais acima. Este fato ficará ainda mais claro quando analisarmos as taxas de posse por faixas de rendimentos logo adiante.

Um terceiro conjunto de bens são bem me

nos difundidos, sendo encontrados em menos de um quarto dos domicílios. Entre eles podemos citar a bicicleta (23%), a enceradeira (20%), a radiola/vitrola (19%), o automóvel (15%) e o ventilador (14%). Com percentuais inferiores a 10% temos o gravador (9%), a bateadeira (8%), a máquina de lavar (7%) e o aspirador de pó (4%). Observe que neste grupo encontramos bens com preços unitários bastante elevados (automóvel), e outros facilmente substituíveis por trabalho humano (enceradeira, bateadeira, máquina de lavar e aspirador de pó). Produtos como a vitrola e o gravador, além de possuírem preços médios, exigem acessórios adicionais, como discos e fitas, e podem ser substituídos pelo rádio. Quanto ao ventilador trata-se de um bem "necessário" apenas em regiões de clima mais quente, o que talvez seja a razão para seu pequeno percentual de posse, apesar do baixo preço. Finalmente, a bicicleta é um bem durável bastante especial, podendo ser utilizada para o lazer ou como meio de produção. Esta talvez seja a causa para os percentuais moderados de domicílios de posse deste bem (o mais elevado deste terceiro grupo de bens).

Quando analisamos as áreas metropolitanas encontramos uma realidade bastante distinta. As taxas de posse dos bens duráveis são muito mais elevadas do que as encontradas para o conjunto do país. A cidade de São Paulo se destaca das outras, apresentando os maiores percentuais em 10 dos 16 produtos considerados. Rio de Janeiro, Porto Alegre e Curitiba também apresentam percentuais de posse dos bens superiores à maioria das regiões metropolitanas. No outro extremo se encontram as cidades de Recife e Fortaleza com as menores taxas. Esta última, por exemplo, possui percentuais de posse compará-

veis ou mesmo inferiores à média do país. (Veja tabela 2.2.).

Na cidade de São Paulo encontramos oito produtos com percentuais superiores a 50% - fogão (97%), ferro elétrico (92%), televisão (84%), rádio (80%), refrigerador (71%), liquidificador (71%), máquina de costura (63%) e enceradeira (55%). O automóvel é encontrado em quase um terço dos domicílios (31%). Apenas dois produtos são encontrados em menos de 20% dos domicílios — ventilador (18%) e aspirador de pó (15%) — indiscutivelmente produtos de menor necessidade, especialmente o ventilador em uma cidade conhecida como sendo de clima temperado.

No extremo oposto encontramos Fortaleza, que possui os menores percentuais de posse em 12 dos 16 produtos listados. Apenas tres produtos foram localizados na maioria de seus domicílios — fogão (77%), rádio (61%) e ferro elétrico (51%). Por outro lado 7 dos produtos são encontrados em menos de 15% dos domicílios. De qualquer forma é importante observar que produtos com preços relativamente altos foram encontrados em um grande número de domicílios de Fortaleza — máquina de costura (47%), televisão (42%) e geladeira (38%).

As taxas médias de posse para o conjunto das regiões metropolitanas são em boa parte determinadas por São Paulo e Rio de Janeiro, que representam dois terços da população metropolitana do país. Assim, encontramos sete produtos com taxas superiores a 50% — fogão (93%), ferro elétrico (85%), rádio (77%), televisão (74%), refrigerador (66%), liqui

Tabela 2.2. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis - regiões metropolitanas do Brasil - 1974/75.

B E M	Rio	São Paulo	Porto Alegre	Curitiba	Belo Horizonte	Recife	Salvador	Fortaleza	Belém	Total (*)
automóvel	21	31	26	29	20	14	20	11	13	24
bicicleta	25	22	31	34	15	16	11	15	22	22
televisão	77	84	70	69	67	51	59	42	62	74
rádio	77	80	87	83	80	66	69	61	65	77
radiola e vitrola	44	42	28	27	31	27	33	22	31	38
gravador	19	21	20	19	15	12	16	9	13	19
refrigerador	75	71	67	57	51	44	59	38	60	66
máquina de lavar	14	23	9	23	8	2	5	2	4	15
máquina de costura	60	63	55	58	59	53	49	47	60	59
enceradeira	43	55	23	31	39	16	30	17	24	42
aspirador de pó	12	15	10	8	4	2	6	1	2	11
fogão (**)	92	97	98	95	96	86	91	77	91	93
ferro elétrico	88	92	82	80	83	69	76	51	72	85
ventilador	53	18	29	9	12	24	21	12	25	29
liquidificador	63	71	54	50	55	51	56	40	48	62
batedeira	18	26	18	19	11	8	11	3	9	19
Média (***)	49	51	44	43	40	34	38	28	38	41

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENGEF/IBGE.

(\*) percentuais médios obtidos ponderando-se os diversos percentuais pelo número de famílias de cada região.

(\*\*) inclui fogões de qualquer tipo.

(\*\*\*) média aritmética simples.

dificador (62%) e máquina de costura (59%). A taxa média de posse de veículos nas regiões metropolitanas é de 24%. Apenas 4 produtos são encontrados em menos de 20% dos domicílios — gravador (19%), geladeira (19%), máquina de lavar (15%) e aspirador de pó (11%). Devemos reconhecer que estes dados não deixam de nos surpreender, especialmente quando levamos em consideração as dificuldades econômicas pelas quais passa nossa população urbana.

A situação encontrada nas regiões rurais parece a de um outro país. Apenas 2 produtos são encontrados na maioria dos domicílios rurais — rádio (60%) e fogão (52%). Além destes produtos, possuem alguma expressão a máquina de costura (43%) e a bicicleta (20%). Os outros 12 produtos são encontrados em 10% ou menos dos domicílios, sendo que 6 produtos são encontrados em apenas 1% ou menos do total de domicílios rurais do Brasil. (Veja tabela 2.3). (5)

Aqui também encontramos São Paulo com a região rural de maior posse dos bens duráveis. Nela são observados os maiores percentuais em 9 produtos. Três produtos são encontrados em mais da metade dos domicílios — rádio (76%), fogão (69%) e máquina de costura (57%). Por outro lado 8 produtos são encontrados em 10% ou menos dos domicílios rurais de São Paulo. O outro extremo é na região rural do Nordeste, a área mais pobre do país, onde foram encontrados os menores percentuais de posse de bens duráveis de todo o país. Nenhum produto da lista de 16 foi encontrado na maioria de seus domicílios. O produto mais frequente foi o rádio (45%). O fogão foi encontrado em apenas um terço dos domicílios. O automó

Tabela 2.3. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis - regiões rurais do Brasil - 1974/75.

B E M	Rio de Janeiro	São Paulo	Sul	Minas e Espírito Santo	Nordeste	Total (*)
automóvel	7	9	11	6	1	5
bicicleta	36	31	28	21	12	20
televisão	14	25	9	4	1	6
rádio	70	76	79	64	45	60
radiola e vitrola	7	10	4	6	3	5
gravador	2	2	1	1	-	1
refrigerador	14	16	12	3	1	6
máquina de lavar	1	2	2	-	-	1
máquina de costura	47	57	59	45	28	43
enceradeira	4	7	1	1	-	1
aspirador de pó	1	1	-	-	-	-
fogão (**)	67	69	75	57	33	52
ferro elétrico	23	39	14	7	2	10
ventilador	6	3	1	1	-	1
liquidificador	10	13	4	3	1	4
batedeira	1	3	1	-	-	1
Média (***)	19	23	19	14	8	14

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENDEF/IBGE.

(\*) percentuais médios obtidos ponderando-se os diversos percentuais pelo número de famílias de cada região.

(\*\*) inclui fogões de qualquer tipo.

(\*\*\*) média aritmética simples.



vel foi encontrado em apenas 1% dos domicílios. Seis produtos simplesmente inexistem na região rural do Nordeste.

Em linhas gerais, os resultados encontrados até aqui mostram que as regiões que possuem as maiores rendas médias são também aquelas onde se encontram as maiores taxas de posse duráveis. Isto pode ser ilustrado correlacionando-se as taxas médias de posse dos diversos bens com as rendas (despesas) médias dos domicílios (6). Escolhendo-se, por exemplo, as nove regiões metropolitanas e cinco produtos bastante representativos, encontramos para os coeficientes de correlação de Spearman entre taxas de posse e renda os seguintes valores — 0,94 para fogão; 0,90 para ferro elétrico; 0,85 para automóvel; 0,83 para rádio e 0,81 para televisão (7).

Quando desagregamos a população de cada região nos diversos extratos de rendimento (8) encontramos as mais distintas taxas de posse dentro de cada região. Apresentamos os dados para 3 regiões metropolitanas — São Paulo, Rio de Janeiro e Recife — nas tabelas 2.4 a 2.6, e duas regiões rurais — São Paulo e Nordeste — nas tabelas 2.7 e 2.8. Acreditamos que assim estaremos ilustrando a situação nas diversas regiões — os dois maiores centros consumidores do país (áreas metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro); uma região metropolitana "pobre" (Recife); uma região rural "rica" (São Paulo), e uma região rural "pobre" (Nordeste).

Analisando-se as diversas regiões metropolitanas verifica-se um comportamento muito semelhante. O deter

minante principal das taxas de posse dos diversos bens é claramente a renda familiar. É óbvio que ocorrem taxas muito menores em Recife do que no Rio de Janeiro e São Paulo. Mas isto se deve à forma de apresentação das tabelas, onde se desagrega bastante as famílias com baixos rendimentos em Recife (região mais pobre). Quando consideramos faixas comparáveis, como é o caso de 3,5/5 salários mínimos (SM) e 5/7 SM, observamos percentuais muito próximos para as tres regiões metropolitanas. Isto significa que o padrão de consumo nas diversas regiões metropolitanas para famílias com um mesmo rendimento é muito próximo um do outro. (Tabelas 2.4. a 2.6.).

Alguns produtos atingem famílias de praticamente de todas as faixas de renda, como é o caso do fogão e rádio, e em menor escala, ferro elétrico e máquina de costura. Como se vê, são produtos, ou de extrema necessidade (fogão), ou muito baratos (rádio e ferro elétrico), ou a máquina de costura que é um meio de produção (9). Observe que estes são os 4 produtos possuídos por mais da metade das famílias brasileiras (tabela 2.1.).

As taxas de posse dos bens cresce rapidamente com a renda. Tomando-se, por exemplo, o caso de São Paulo observa-se que mais da metade das famílias na faixa de rendimentos inferiores a 2SM possuem fogão, ferro elétrico e rádio; mais da metade na faixa 2/3,5 SM possuem televisão; e mais da metade na faixa 3,5/5 SM possuem liquidificador, refrigerador e máquina de costura. Uma série de produtos apresentam taxas de posse estabilizadas antes mesmo de se atingir os maiores rendimentos, o que mostra uma certa saturação para estes produtos

Tabela 2.4. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis por faixa de despesa global - área metropolitana de São Paulo - 1974/75.

B E M	total médio	menos de 2- sm(*)	2 a 3,5 sm	3,5 a 5 sm	5/7 sm	7/10 sm	10/15 sm	15/20 sm	20/30 sm	mais de 30 sm
automóvel	31	-	1	3	14	27	55	77	82	87
bicicleta	22	4	12	18	19	25	31	28	28	36
televisão	84	28	57	81	91	93	95	97	98	98
rádio	80	56	69	76	83	84	84	89	89	93
radiola e vitrola	42	10	17	29	35	48	58	58	67	78
gravador	21	-	2	6	10	20	31	38	52	65
refrigerador	71	12	33	52	70	88	93	94	98	99
máquina de lavar	23	-	-	4	11	19	35	54	67	78
máquina de costura	63	23	36	51	68	75	77	72	78	81
enceradeira	55	11	18	34	49	70	79	81	88	86
aspirador de pó	15	-	-	1	2	11	20	30	50	71
fogão (**)	97	83	95	98	100	100	99	97	98	98
ferro elétrico	92	56	78	90	97	98	98	98	100	99
ventilador	18	4	2	8	11	17	26	36	48	44
liquidificador	71	16	35	60	74	83	91	91	94	94
batedeira	26	1	3	6	13	26	40	53	66	72

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENDEF/IBGE.

(\*) sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) fogão de qualquer tipo.

Tabela 2.5. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis por faixa de despesa global  
Área metropolitana do Rio de Janeiro - 1974/75.

B E M	total médio	menos de 1. sm (*)	1/2 sm	2 a 3,5 sm	3,5/5 sm	5/7 sm	7/10 sm	10/15 sm	15/30 sm	mais de 30 sm
automóvel	21	-	-	2	4	10	21	41	70	84
bicicleta	25	2	9	16	21	27	31	33	35	45
televisão	77	9	21	53	81	88	93	97	97	97
rádio	77	42	61	71	77	81	78	84	86	88
radiola e vitrola	44	4	8	21	32	49	60	65	81	81
gravador	19	-	1	3	7	13	20	38	52	66
refrigerador	75	11	24	49	74	86	93	97	98	99
máquina de lavar	14	-	-	1	3	7	14	27	45	69
máquina de costura	60	29	32	43	56	68	72	72	71	84
enceradeira	43	-	5	17	32	48	61	71	71	74
aspirador de pó	12	-	-	-	2	5	9	19	46	73
fogão (**)	92	78	90	94	94	94	92	91	87	92
ferro elétrico	88	31	57	78	90	94	96	96	98	99
ventilador	53	4	10	31	48	56	73	82	81	69
liquidificador	63	9	12	36	57	70	79	90	94	98
batedeira	18	-	-	1	4	12	20	34	56	73

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENDEF/IBGE.

(\*) sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) fogão de qualquer tipo.

Tabela 2.6. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis por faixa de despesa global -  
Área metropolitana de Recife - 1974/75.

B E M	total médio	menos de 1 sm (*)	1 a 1,5 sm	1,5/2 sm	2/2,5 sm	2,5/3 sm	3/3,5 sm	3,5/5 sm	5/7 sm	mais de 7 sm
autocôvel	14	-	-	-	-	-	-	4	7	57
bicicleta	16	3	7	8	7	12	14	12	21	34
televisão	51	4	5	13	23	36	50	69	89	96
rádio	66	26	45	58	64	67	71	73	75	83
radiola e vitrola	27	1	4	7	9	14	18	30	38	63
gravador	12	-	-	1	1	2	3	6	13	40
refrigerador	44	3	3	4	17	25	37	56	73	95
máquina de lavar	2	-	-	-	-	-	-	-	1	9
máquina de costura	53	8	24	33	44	50	61	68	72	76
enceradeira	16	-	-	-	-	1	3	7	14	59
aspirador de pó	2	-	-	-	-	-	-	-	-	10
fogão (**)	86	45	62	78	85	90	95	97	97	99
ferro elétrico	69	18	26	43	62	65	75	85	95	97
ventilador	24	1	1	4	4	8	9	20	38	67
liquidificador	51	6	7	12	28	41	46	64	82	95
batedeira	8	-	-	-	-	-	1	3	7	31

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENDEF/IBGE.

(\*) sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) fogão de qualquer tipo.

Tabela 2.7. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis por faixa de despesa global.  
Região rural de São Paulo - 1974/75.

B E M	total médio	menos de 1 sm (*)	1/1,25 sm	1,25/1,75 sm	1,75/2 sm	2/2,5 sm	2,5/3,5 sm	3,5 a 5 sm	5/7 sm	mais de 7 sm
automóvel	9	-	-	-	-	-	1	8	16	52
bicicleta	31	9	19	25	20	21	36	43	46	40
televisão	25	-	-	7	5	11	22	41	39	70
rádio	76	31	57	72	63	75	82	88	89	88
radiola e vitrola	10	-	-	5	8	4	8	10	16	31
gravador	2	-	-	-	-	-	1	1	1	1
refrigerador	16	-	2	2	7	6	9	20	33	61
máquina de lavar	2	-	-	-	-	-	-	-	-	14
máquina de costura	57	13	18	33	44	54	61	71	83	85
enceradeira	7	-	-	-	-	1	2	5	10	41
aspirador de pó	1	-	-	-	-	-	-	-	-	6
fogão (**)	69	37	44	57	49	67	73	77	85	94
ferro elétrico	39	5	9	24	31	29	38	48	61	73
ventilador	3	-	-	-	-	-	1	2	1	19
liquidificador	13	-	-	3	4	5	6	14	25	54
batedeira	3	-	-	-	-	-	1	1	2	17

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENDEF/IBGE.

(\*) sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) fogão de qualquer tipo.

Tabela 2.8. Porcentagens de famílias que possuem um elenco de bens duráveis por faixa de despesa global - Região rural do Nordeste - 1974/75.

B E M	total médio	menos de 0,5 sm (*)	0,5/0,75 sm	0,75/1 sm	1/1,25 sm	1,25/1,5 sm	1,5/1,75 sm	1,75/2 sm	2/5 sm	mais de 5 sm
automóvel	1	-	-	-	-	-	-	-	2	32
bicicleta	12	2	5	7	10	12	13	15	23	30
televisão	1	-	-	-	-	-	1	1	2	21
rádio	45	13	25	32	37	49	51	68	71	84
radiola e vitrola	3	-	-	-	1	2	3	7	7	26
gravador	-	-	-	-	-	-	-	-	1	7
refrigerador	1	-	-	-	-	-	-	1	3	22
máquina de lavar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
máquina de costura	28	5	7	8	19	24	32	37	53	77
enceradeira	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
aspirador de pó	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
fogão (**)	33	25	29	28	32	31	28	35	41	81
ferro elétrico	2	-	-	-	-	1	1	1	5	23
ventilador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
liquidificador	1	-	-	-	-	-	-	1	2	16
batedeira	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 14 do ENDEF/IBGE.

(\*) sm = maior salário mínimo.

(\*\*) fogão de qualquer tipo

(televisão, rádio, refrigerador, fogão, ferro elétrico, etc). As taxas de posse para as famílias com os maiores rendimentos da tabela 2.4 são elevadíssimas — elas superam 90% para 6 produtos e 80% para 9 produtos. Apenas 2 produtos são possuídos por menos da metade das famílias nesta faixa — ventilador e bicicleta (tabela 2.4).

Nas regiões rurais, mesmo quando consideradas as mesmas faixas de rendimento, encontramos percentuais de posse inferiores aos das regiões metropolitanas. Compare, por exemplo, as faixas 3,5/5 SM e 5/7 SM para as regiões metropolitana e rural de São Paulo, especialmente para os produtos que necessitam de energia elétrica (tabelas 2.4 e 2.7). Aqui são produtos como fogão, rádio e máquina de costura, em grande parte independentes de energia elétrica, que atingem todos os segmentos de população rural de São Paulo. Os percentuais de posse dos diversos produtos cresce com a renda, porém de forma bem menos impressionante do que nas regiões metropolitanas. Alguns produtos são bem pouco expressivos, até mesmo para as faixas de maiores rendimentos — 5 produtos não atingem o percentual de 20% para a maior faixa de rendimentos na região rural de São Paulo. (tabela 2.7). (10)

Na região rural do Nordeste apenas fogão, e rádio atingem as faixas mais pobres da população. É preciso caminhar em direção aos extratos de rendimentos superiores para se encontrar os bens duráveis. Mesmo no último extrato sua difusão é bastante limitada — somente fogão, rádio e máquina de costura são possuídos por mais da metade deste extrato de rendi



mento (tabela 2.8).(11). Verifica-se, portanto, que a penetração dos bens duráveis nas regiões rurais é bastante limitada, encontrando resistências nos baixos rendimentos e na pequena eletrificação. Um exemplo claro que ilustra esta situação é que, mesmo na faixa de maiores rendimentos da região rural do Nordeste, apenas 3 produtos possuem taxas de posse superiores ao automóvel — rádio, fogão e máquina de costura — produtos estes que podem ser produzidos em suas versões que prescindem de eletricidade. Isto ocorre apesar do elevado preço do automóvel comparativamente aos diversos eletrodomésticos.

Até agora analisamos apenas a posse dos bens duráveis num determinado período de tempo. Seria interessante verificarmos sua evolução nos últimos anos. Isto pode ser feito através dos dados das tabelas 2.9 e 2.10. Na tabela 2.9 podemos observar a evolução da taxa de posse de alguns bens duráveis entre os inícios das décadas de sessenta e de setenta para as cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo. Nota-se um crescimento ponderável durante o período considerado, especialmente no caso da televisão. A tabela 2.10 apresenta dados ainda mais interessantes, pois a população é apresentada separada por classes de renda. A região considerada é o Grande Rio no período 1967/68 a 1974. Observa-se também um crescimento impressionante nas taxas de posse, principalmente entre as famílias de menores rendimentos — veja, por exemplo, o crescimento da taxa de posse de televisão e os altos percentuais atingidos já para a faixa de rendimentos 0/2 SM.

Uma outra forma de se verificar a taxa de

Tabela 2.9. Porcentagem dos domicílios das cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo possuindo uma seleção de bens duráveis.

Bem	Rio de Janeiro		São Paulo	
	1960	1970	1961/62	1971/72
geladeira	50	75	54	71
televisão	27	71	45	75
radio	86	87	82	-
enceradeira	-	-	50	60
liquidificador	-	-	58	75
vitrola	-	-	16	29

Fonte: Censo Demográfico (Guanabara), 1960 e 1970.

Pesquisa sobre orçamentos familiares - São Paulo 1961/62, FGV, Rio, 1967.

Orçamentos familiares na cidade de São Paulo, 1971/72, IPE, São Paulo, 1973.

Obs: Estes dados foram retirados das tabelas 3.6 e 3.8 de Wells, John; "Growth and Fluctuations in the Brazilian Manufacturing Sector during the 1960's and early 1970's", dissertação de doutorado, Queens' College, 1977.

Tabela 2.10. Porcentagem de domicílios por classe de renda possuindo uma seleção de bens duráveis - Grande Rio - 1967/68 e 1974.

B e m	Anos	(*)					Total
		0/2 sm	2/4 sm	4/6 sm	6/9 sm	mais de 9 sm	
geladeira	1967/68	34.6	61.6	86.7	95.9	98.4	61.7
	1974	56.6	84.3	96.1	89.8	96.0	78.0
televisão	1967/68	20.9	50.3	79.6	88.6	95.4	51.3
	1974	57.7	84.9	87.4	95.9	94.9	77.8
mãq. de costura	1967/68	44.9	61.9	75.0	80.4	80.7	60.9
	1974	44.8	69.2	80.6	81.6	81.8	64.5
liquidificador	1967/68	22.6	48.5	72.3	84.9	92.6	49.8
	1974	40.6	70.5	81.6	87.8	89.9	65.0
aspirador de pó	1967/68	12.7	33.1	64.3	77.8	87.0	38.8
	1974	23.1	54.8	70.9	83.7	77.8	50.4
vitrola	1967/68	4.8	11.5	26.6	44.6	67.5	19.5
	1974	14.7	38.0	49.5	61.2	65.7	36.1
automóvel	1967/68	0.4	2.8	11.0	24.8	48.0	9.5
	1974	4.5	11.5	25.2	51.0	49.5	17.6
ar-condicionado	1967/68	0.0	0.6	1.5	3.3	18.7	2.8
	1974	0.0	2.3	5.8	16.3	23.2	5.2

Fonte: 1967/68: Pesquisa sobre consumo alimentar e orçamentos familiares do Grande Rio, (COCEA, Rio, 1969).

1974: Mercado Global: Edição Especial 1974 (Centro Globo de Comercialização, Rio, 1974)

s: Os dados acima foram retirados da tabela 3.7 de Wells, John; "Growth and Fluctuations in the Brazilian Manufacturing Sector during the 1960's and early 1970's", dissertação de doutorado, Queen's College, 1977.

(\*) SM = salário mínimo local.

difusão da posse dos bens duráveis é apresentada nas tabelas 2.11 e 2.12. Ali mostramos para as regiões metropolitanas do Rio e São Paulo a época em que foram adquiridas os bens existentes nos domicílios em 1974/75. Observa-se que, com a exceção de uns poucos produtos, a grande maioria deles foi adquirida majoritariamente após 1970, e um pequeno percentual antes de 1965. (12). Este resultado é característico de todas as regiões rurais e urbanas do país. Desta forma, pode-se concluir que a grande massa de bens existentes nos domicílios das famílias em 1975 foi adquirida entre 1965 e 1975.

Infelizmente os dados das tabelas 2.11 e 2.12 não são fornecidos desagregados para as diferentes faixas de rendimentos. Apesar disto, nos arriscaríamos a afirmar que, não apenas a maioria dos bens existentes nos domicílios de baixa renda, mas também nos de alta renda, foram adquiridos no período 1965/1975. Isto se deve em parte ao fato que, cada vez mais, os bens duráveis tem diminuído sua vida útil, não apenas devido à deterioração dos mesmos, mas também pelo aparecimento de novos modelos, o que induz àqueles que os possuem, a substituir os velhos modelos existentes.

Uma questão que se coloca quando da constatação dos resultados acima é aquela referente à compatibilização entre os dados aqui discutidos e o agravamento de distribuição de renda no mesmo período. Como é possível a ocorrência simultânea de um aumento substancial na posse dos bens duráveis pela população de baixa renda ao mesmo tempo em que houve uma piora acentuada da distribuição de renda em nosso país? Este ti

Tabela 2.11. Porcentagem de famílias que possuem um elenco de bens duráveis segundo a época de obtenção - região metropolitana de São Paulo - 1974/75.

B E M	Antes de 1965	Entre 1965 e 1969	Entre 1970 e 1975
automóvel	1	4	95
bicicleta	4	8	88
televisão	10	20	70
rádio e vitrola	14	14	72
gravador	1	7	92
refrigerador	22	22	56
máquina de lavar	18	24	58
máquina de costura	44	23	33
enceradeira	28	23	49
aspirador de pó	26	19	55
fogão (*)	21	20	59
ferro elétrico	12	19	69
ventilador	8	15	77
liquidificador	23	25	52
betedeira elétrica	19	22	59

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 17 do ENDEF/IBGE.

Obs. : Considera-se apenas o último item adquirido.

(\*) fogões de qualquer tipo.

Tabela 2.12. Porcentagem de famílias que possuem um elenco de bens duráveis segundo a época de obtenção - região metropolitana do Rio de Janeiro - 1974/75.

B E M	Antes de 1965	Entre 1965 e 1969	Entre 1970 e 1975
automóvel	2	4	94
bicicleta	9	12	79
televisão	10	20	70
rádio	15	14	71
radiola e vitrola	12	16	72
gravador	2	8	90
refrigerador	26	24	50
máquina de lavar	21	25	54
máquina de costura	42	21	37
enceradeira	40	23	37
aspirador de pó	27	24	48
fogão (*)	22	21	57
ferro elétrico	15	19	66
ventilador	11	21	68
liquidificador	29	23	48
batedeira elétrica	22	25	53

Fonte: dados obtidos a partir das tabelas 17 do ENDEF/IBGE.

Obs. : Considera-se apenas o último item adquirido.

(\* ) fogões de qualquer tipo.

po de questão será retomada mais adiante na seção 6.

John Wells e Maurício Coutinho (13) apresentam uma série de causas que poderiam "explicar" a evolução das taxas de posse dos bens duráveis. Resumidamente, são elas as seguintes:

- i) a criação do crédito direto ao consumidor a partir de 1967;
- ii) o barateamento e a diversificação destes bens com a criação de um leque de produtos com preços e qualidades distintas;
- iii) o aumento das rendas médias familiares;
- iv) o grande crescimento das rendas das famílias mais ricas, com um aumento dos coeficientes múltiplos de posse e aceleração da renovação dos bens existentes, acarretando um crescimento do mercado de segunda mão;
- v) as modificações das necessidades ocorridas com o processo de urbanização.

Nas tres próximas seções pretendemos aprofundar estas "causas" para verificação da importância de cada uma, na tentativa de melhor compreender a difusão da posse dos bens duráveis no Brasil.

Resumindo os resultados encontrados nesta seção, o que constatamos a partir dos dados apresentados foi

um crescimento substancial da posse dos bens duráveis nos últimos quinze anos, especialmente entre as famílias de baixa renda. As atuais taxas são bem mais elevadas nas regiões metropolitanas do que nas rurais, sendo estas determinadas em grande parte pelos níveis de renda. Alguns produtos, tais como fogão, rádio, ferro elétrico e máquina de costura se difundiram a ponto de serem encontrados na maioria dos domicílios do país, e em praticamente todas as faixas de rendimento. Outros produtos importantes, tais como a televisão e o refrigerador, estão também bastante difundidos, não podendo mais rigorosamente serem considerados "bens de luxo". Nas regiões rurais as taxas de posse dos bens duráveis para as diversas faixas de rendimento são em geral bem menores do que para as correspondentes faixas nas regiões metropolitanas, o que pode ser devido a grandes extensões rurais sem acesso à eletrificação. Verificamos também que a grande maioria dos bens existentes nos domicílios em 1975 foram adquiridos no período 1965/1975, especialmente no período 1970/1975.



## NOTAS DA SEÇÃO 2

(1) Veja Wells, John, op. cit., 1976 e Wells, John, "Growth and Fluctuations in the Brazilian Manufacturing Sector during the 1960's and early 1970's", dissertação de doutorado, Queens College, 1977 (capítulo 3).

(2) Os dados do ENDEF foram levantados entre agosto de 1974 e agosto de 1975, e publicados em junho de 1978. Os dados são agregados para sete regiões:

I - Rio de Janeiro

II - São Paulo

III- Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul

IV - Espírito Santo e Minas Gerais

V - Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia.

VI - Distrito Federal

VII- Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará, Amapá, Goiás e Mato Grosso.

Dentro de cada região, por sua vez, os dados são agregados para as diversas áreas

metropolitanas, a área urbana não metropolitana e a área rural não metropolitana.

- (3) Observe que os dados da tabela 2.1. consideram todos os tipos de fogão.
- (4) A máquina de costura apresenta uma série de peculiaridades como ficará claro ao longo do texto.
- (5) A razão para a separação dos dados da tabela 2.3. em apenas 5 regiões rurais se deve ao fato do ENDEF não ter feito levantamento de informações nas áreas rurais das regiões Norte e Centro-Oeste.
- (6) Neste ponto é preciso deixar bem claro que as tabulações do ENDEF são feitas utilizando-se a variável "despesa" em vez de "renda". A despesa global é a soma das despesas correntes com o aumento do ativo e a diminuição do passivo. Embora a identidade rendimento/despesa não seja estritamente assegurada, existe uma aproximação bastante grande entre ambos. Portanto, muitas vezes, no texto, estaremos cometendo uma pequena imprecisão ao utilizarmos a palavra "rendimento" ou "renda", em vez de "despesa global". Isto será feito com frequência ao longo de todo o trabalho quando nos referirmos aos dados do ENDEF/IBGE.

- (7) A correlação é feita com despesa e não rendimento pelas razões expostas na nota (6). O coeficiente de correlação com dois outros produtos importantes — máquina de costura e refrigerador — são respectivamente 0,70 e 0,48. A menor correlação entre as taxas de posse destes produtos e as despesas se deve, provavelmente, às particularidades da máquina de costura apresentadas no texto, e ao fato que a necessidade de refrigeradores cresce com a temperatura nas diversas regiões.
- (8) Veja nota (6).
- (9) Observe que o ferro elétrico pode também ser considerado como meio de produção para as passeadeiras.
- (10) Aqui é preciso um certo cuidado na comparação entre os dados das tabelas 2.4 e 2.7 pois as agregações são distintas. Enquanto na região metropolitana de São Paulo a faixa de maiores rendimentos corresponde a "mais de 30 SM", na região rural de São Paulo ela é "mais de 7 SM".
- (11) Aqui também valem as observações da nota (10). Na região rural do Nordeste, a última faixa é "mais de 5 SM".
- (12) Uma das exceções interessantes é a máquina de costura, que havia sido adquirida

majoritariamente antes de 1965. (44% em São Paulo e 42% no Rio de Janeiro).

- (13) Veja Wells, John, "Growth and ...", op. cit., 1977, (capítulo 3) e Coutinho, Maurício, "Padrões de Consumo e Distribuição de Renda no Brasil", tese de mestrado, UNICAMP, 1979 (capítulo 3).

### 3 - O PAPEL DO CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR

O Crédito Direto ao Consumidor (CDC) foi criado pela Resolução nº 45 do Banco Central de 30/12/66, através da qual foi fixado em 40% o percentual mínimo de empréstimos por aceite cambial destinados ao crédito ao consumo. Resoluções posteriores aumentaram ainda mais este percentual, atingindo quase 100% no início da década de setenta. Estas medidas faziam parte da Reforma Financeira ocorrida no país, que especializava as diversas instituições financeiras, cabendo às Financeiras o crédito ao consumidor.

Volume considerável de recursos foi canalizado para o CDC através das letras de câmbio. Embora criadas em 1959, foi no período 1967/73 que elas tiveram sua melhor performance, apresentando as maiores taxas de rentabilidades relativamente aos diversos papéis em várias ocasiões, e superando sistematicamente os índices inflacionários (1). Os recursos aplicados em empréstimos do CDC cresceram em termos reais em mais de 6 vezes entre 1968 e 1973, atingindo cerca de 15% do total de empréstimos ao setor privado em 1973 (2). Desta forma as letras de câmbio se constituíram em importante parcela dos haveres financeiros em poder do público, passando de 4% destes haveres em 1964 até atingir 16% em 1973 (3).

Esta massa de recursos permitiu um crescimento considerável do setor de bens duráveis durante os anos do "milagre econômico". Como veremos adiante, ela permitiu um substancial aumento da demanda, incluindo no mercado consumidores

com um espectro muito amplo de rendimentos. Enquanto o conjunto da indústria experimentou uma taxa média anual de crescimento de 13,7% durante o período 1968/74, a indústria de bens duráveis de consumo crescia a 22,9% ao ano.

Embora a utilização do crédito ao consumo seja uma característica dos países capitalistas, como forma de se criar um fluxo constante de demanda (4), acreditamos que o processo verificado no Brasil possui características próprias, tendo permitido a compatibilização entre a estrutura de oferta dos bens duráveis produzidos pelo sofisticado parque industrial instalado a partir da segunda metade da década de cinquenta, e a demanda originária de uma distribuição bastante desigual da renda. Desta forma, parcela ponderável da população pode ser incluída ao mercado, possibilitando o acelerado crescimento da indústria de bens duráveis de consumo durante os anos 1968/74.

Ao longo desta seção procuraremos determinar a extensão do acesso da população ao CDC, de modo que possa ser verificada sua importância no aumento da difusão da posse dos bens duráveis ocorrido no Brasil.

Uma forma de se verificar a importância do crediário como mecanismo de aumento de difusão da posse dos bens duráveis é através da análise do percentual do estoque de bens existentes nos domicílios que foram adquiridos à prazo. Este tipo de informação para as diversas regiões do país pode ser obtido diretamente do ENDEF. A única desvantagem é a não desagregação dos dados para as diversas faixas de rendimentos, de forma que apenas a informação global para cada região pode ser

obtida.

Nas tabelas 3.1 a 3.5 apresentamos os dados referentes à forma de obtenção dos bens existentes nos domicílios em 1974/75 para 5 regiões do país — metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro e Recife, e rurais de São Paulo e Nordeste. A primeira impressão que fica da análise destas tabelas é a alta penetração do CDC em todas as regiões, inclusive nas rurais. Em geral são os bens mais caros aqueles em que o crediário é utilizado com mais frequência — automóvel, televisão, refrigerador, máquina de lavar, máquina de costura, fogão etc .

Os dados referentes à região metropolitana de São Paulo estão apresentados na tabela 3.1. Em 8 dos 16 produtos apresentados houve predominância de compras a prazo relativamente a compras à vista. Observe, além disso, que os percentuais de bens existentes obtidos a prazo é ainda mais elevada que a apresentada na tabela, pois certamente boa parte dos bens recebidos de presente foram comprados a prazo. Nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e Recife as compras a prazo foram majoritárias em 5 e 6 produtos respectivamente. Embora com menor penetração, a utilização do crediário nas regiões rurais também é impressionante. Televisão é adquirida majoritariamente a prazo tanto na região rural de São Paulo quanto na do Nordeste. Refrigerador e máquina de lavar são majoritariamente adquiridos a prazo na região rural de São Paulo. Apenas 4 produtos tiveram percentuais de obtenção a prazo inferiores a 25% na região rural de São Paulo. Os dados para outras regiões, tanto metropolitanas quanto rurais, possuem as mesmas características.

Tabela 3.1. Percentagens correspondentes ao modo de obtenção das unidades possuídas de um elenco de bens duráveis - área metropolitana de São Paulo - 1974/75.

B E M	à vista	a prazo	recebido de presente	troca
automóvel	40	58	1	1
bicicleta	50	32	17	1
televisão	28	62	9	1
rádio	53	21	24	2
radiola e vitrola	39	45	14	2
gravador	48	38	12	2
refrigerador	31	56	12	1
máquina de lavar	39	46	15	-
máquina de costura	35	45	19	1
enceradeira	38	39	22	1
aspirador de pó	47	22	30	1
fogão	39	48	12	1
ferro elétrico	58	13	29	-
ventilador	54	25	21	-
liquidificador	41	28	30	1
batedeira elétrica	40	27	33	-

Fonte: ENDEF/IBGE. (tabela 17)..



Tabela 3.2. Percentagens correspondentes ao modo de obtenção das unidades possuídas de um elenco de bens duráveis - área metropolitana do Rio de Janeiro - 1974/75.

B E M	à vista	a prazo	recebido de presente	troca
automóvel	35	61	1	3
bicicleta	55	26	15	4
televisão	33	56	10	1
rádio	58	16	24	2
radiola e vitrola	42	42	14	2
gravador	53	31	16	10
refrigerador	34	55	10	1
máquina de lavar	40	46	14	-
máquina de costura	37	45	17	1
enceradeira	46	37	16	1
aspirador de pó	54	27	19	-
fogão	46	40	13	1
ferro elétrico	72	6	22	-
ventilador	52	30	17	1
liquidificador	54	22	23	1
batedeira elétrica	53	21	26	-

Fonte: ENDEF/IBGE. (tabela 17).

Tabela 3.3. Porcentagens correspondentes ao modo de obtenção das unidades possuídas de um elenco de bens duráveis - área metropolitana de Recife - 1974/75.

B E M	à vista	a prazo	recebido de presente	troca
automóvel	36	61	2	1
bicicleta	51	31	12	6
televisão	32	56	11	1
rádio	54	21	21	4
radiola e vitrola	42	40	13	5
gravador	49	37	13	1
refrigerador	36	55	8	1
máquina de lavar	42	45	13	-
máquina de costura	38	46	15	1
enceradeira	49	36	14	1
aspirador de pó	65	19	16	-
fogão	42	47	10	1
ferro elétrico	78	5	17	-
ventilador	54	27	18	1
liquidificador	57	28	18	1
batedeira elétrica	54	21	25	-

Fonte: ENDEF/IBGE. (tabela 17).

Tabela 3.4. Porcentagens correspondentes ao modo de obtenção das unidades possuídas de um elenco de bens duráveis - região rural de São Paulo - 1974/75.

B E M	à vista	a prazo	recebido de presente	troca
automóvel	60	36	1	3
bicicleta	54	32	7	7
televisão	34	57	9	-
rádio	58	25	10	7
radiola e vitrola	43	43	9	5
gravador	59	22	15	4
refrigerador	42	50	6	2
máquina de lavar	40	50	10	-
máquina de costura	58	26	11	5
enceradeira	44	39	17	-
aspirador de pó	40	-	60	-
fogão	52	34	12	2
ferro elétrico	67	9	24	-
ventilador	63	20	14	3
liquidificador	52	25	22	1
batedeira elétrica	41	29	30	-

Fonte: ENDEF/IBGE. (tabela 17).

Tabela 3.5. Percentagens correspondentes ao modo de vida duráveis - região rural do Nordeste -

B E M	ã vista
automóvel	61
bicicleta	70
televisão	38
rádio	65
radiola e vitrola	55
gravador	50
refrigerador	49
máquina de lavar	64
máquina de costura	74
enceradeira	73
aspirador de pó	-
fogão	78
ferro elétrico	85
ventilador	63
liquidificador	57
batedeira elétrica	33

Fonte: ENDEF/IBGE. (tabela 17).

de obtenção das unidades possuídas de um elenco de bens  
1974/75.

a prazo	recebido de presente	troca
29	-	10
16	2	12
49	12	1
17	10	8
20	15	10
24	9	17
41	6	4
-	22	14
16	7	3
17	10	-
-	100	-
9	12	1
3	11	1
20	17	-
25	17	1
-	67	-

gerais daqueles apresentados aqui.

Podemos, portanto, afirmar que a penetração do crediário foi impressionante em todas as regiões do país, especialmente nas áreas metropolitanas mais desenvolvidas. Os produtos cujos preços unitários são mais elevados são majoritariamente adquiridos através de compras a prazo. A necessidade de se ter uma idéia de como os consumidores das diversas faixas de rendimento tem acesso ao crediário nos obrigou a levantar outros tipos de dados. Foi com esta finalidade que procuramos entrar em contacto com lojas especializadas na venda de bens duráveis e financeiras, no sentido de obtermos dados referentes à tomada de empréstimos pelos consumidores para a compra destes bens.

Foram feitos quatro levantamentos de dados para o período 1967/1979. Cabe aqui observar que enfrentamos sérias dificuldades para obter as informações desejadas devido ao desinteresse demonstrado pelas financeiras e lojas especializadas em fornecer dados relativos às suas operações. Conseguimos, entretanto, ter acesso a dados de uma financeira de porte médio e de uma grande cadeia de lojas de eletrodomésticos e outros tipos de bens duráveis do Rio de Janeiro. Junto à financeira levantamos os dados de compradores de veículos novos e usados a prazo no período 1967/1972, além de financiamentos para a aquisição de bens duráveis em geral nos anos de 1971 e 1975. A loja de eletrodomésticos nos permitiu o acesso a dados de compradores a prazo de seus produtos em 1979 (5).

É importante chamar a atenção para o fa

to que não nos foi possível preparar planos amostrais para o levantamento das informações, ficando sujeitos aos dados que nos eram oferecidos e à nossa disponibilidade de pessoal para fazer os levantamentos. Assim, nossa filosofia foi sempre a de obter o maior número de dados compatível com a maior ou menor boa vontade dos informantes. De qualquer forma, acreditamos que os dados aqui apresentados são razoavelmente representativos, permitindo que algumas conclusões de interesse possam ser tiradas.

Nosso primeiro levantamento se refere a financiamentos para a compra de veículos novos e usados no período 1967/1972. Além de interessantes, devido à cobrirem boa parte dos anos do "milagre econômico", estes dados nos permitem também que se estude separadamente as características de compradores de veículos novos e de veículos usados. Como veremos na seção 5, o mercado de veículos usados é importantíssimo, o que justifica o interesse no corte aqui realizado. Foram levantados 1800 financiamentos, sendo 275 de veículos novos e 1525 de usados (6).

A tabela 3:6 mostra os resultados gerais do levantamento (médias e quartis para as diversas variáveis de interesse). A renda média dos compradores é de 12,2 SM, sem dúvida um rendimento bastante elevado. Observe entretanto que 25% dos financiamentos foram concedidos para consumidores com rendas inferiores à 6,4 SM. O valor médio dos veículos comprados foi de 57,3 SM (7). Mais de 80% dos financiamentos foram efetuados em 24 prestações, num período em que o número máximo de prestações permitido era de 30. As entradas variaram bastante (veja 1º e 3º quartis) se situando em média próximo a 30% do va

Tabela 3.6. Dados referentes a financiamentos de veículos - Rio de Janeiro - 1967/72.

Variável	Média	1º quartil	Mediana	3º quartil
Renda do Consumidor (SM) <sup>(*)</sup>	12,2	6,4	9,6	14,2
Valor da Compra (SM)	57,3	35,3	47,4	73,3
Número de Prestações	24	24	24	24
Valor da Prestação (SM)	2,62	1,60	2,13	3,15
Endividamento mensal (valor da prestação / rendimento)	0,26	0,16	0,23	0,33
Endividamento total (**)	6,3	3,8	5,6	8,0
Idade dos veículos (nº de anos)	4,1	2	4	6
Taxa mensal de Juros (%)	3,99	3,79	4,10	4,13
Percentual de entrada (%)	29,2	20,3	24,4	33,3

Fonte: Levantamento de dados junto a uma financeira de médio porte do Rio de Janeiro.

(\*) Todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM).

(\*\*) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.



lor da compra. As taxas de juros variaram pouco no período estudado, situando-se em torno de 4% ao mês, o que fornece uma taxa de 60% ao ano. Sem dúvida alguma, esta é uma taxa bastante elevada quando comparada às taxas inflacionárias em torno de 20% no período considerado (8). As prestações se situaram em média em 2,6 SM, o que acarretou um endividamento mensal médio de 26% da renda dos compradores e um endividamento total médio correspondente à soma dos rendimentos de 6,3 meses (9). Observe que 25% dos compradores comprometeram um terço ou mais de seus rendimentos mensais na compra de automóveis. Um ponto que também merece destaque é que a idade média dos veículos era de 4,1 anos, sendo que 25% deles tinham 6 ou mais anos quando financiados, indiscutivelmente veículos com bastante tempo de uso.

Na tabela 3.7 agregamos os dados segundo as faixas de rendimento dos compradores. Observa-se percentuais muito pequenos de compradores a prazo com rendimentos mensais inferiores a 3,5 SM ou superiores a 30 SM. Os primeiros tinham poucas possibilidades de acesso à compra de veículos (mesmo usados) devido a seus baixos rendimentos. Quanto aos últimos, possivelmente seus altos rendimentos permitiam o acesso à compra de veículos à vista, prescindindo de financiamentos. Em relação ao valor das compras, estas crescem substancialmente com a renda dos compradores. Enquanto as menores rendas permitiam o acesso a veículos usados altamente depreciados, as grandes rendas permitiam o acesso aos veículos caros. Observe que a relação entre os valores médios das compras nas duas faixas extremas era superior a 4. Quando verificamos os percentuais tomados por cada faixa do total emprestado pela financeira, observa-se que, da mesma forma que em relação ao número de consumido

Tabela 3.7. Dados referentes a financiamentos de veículos segundo a faixa de rendimento do comprador - Rio de Janeiro - 1967/72.

Variável	atē 1 SM	1/2 SM	2/3,5 SM	3,5/5 SM	5/7 SM	7/10 SM	10/15 SM	15/30 SM	mais de 30 SM
Porcentagem de Consumidores na faixa (%)	0,1	0,1	3,7	7,9	16,7	23,5	24,4	19,0	4,7
Renda média do Consumidor (SM) (*)	1,0	1,9	2,9	4,4	6,0	8,4	12,1	19,8	43,7
Valor médio da Compra (SM)	19,2	30,1	32,4	34,1	38,2	49,1	66,9	77,9	92,1
Porcentagem do Valor das Compras na faixa (%)	-	0,1	2,1	4,7	11,1	20,1	28,5	25,9	7,5
Valor médio da prestação (SM)	0,85	1,40	1,46	1,57	1,80	2,25	3,13	3,43	4,21
Endividamento Mensal Médio (valor da prestação/rendimento)	0,89	0,73	0,52	0,36	0,30	0,27	0,26	0,18	0,10
Endividamento Total Médio (**)	21,3	17,4	12,3	9,0	7,3	6,4	6,1	4,0	2,2
Idade Média do veículo (nº de anos)	6,0	6,0	5,9	6,0	5,6	4,8	3,4	2,4	1,9
Percentual Médio da Entrada (%)	33,3	27,2	29,0	26,6	26,6	28,8	29,2	34,1	34,4

Fonte: Levantamento de dados juntos a uma financeira de médio porte do Rio de Janeiro.

( \* ) Todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM).

(\*\* ) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

res, as faixas mais importantes eram a 7/10, 10/15 e 15/30 SM, totalizando 75% do volume financiado e 69% das operações realizadas. Os valores das prestações cresciam substancialmente com as rendas. Apesar disto os compradores com os menores rendimentos se endividavam consideravelmente mais, tanto em termos mensais como quando consideramos o número total de meses em que seus rendimentos estavam totalmente comprometidos com a compra do veículo. Observe que as 3 primeiras faixas de rendimento reservavam em média mais da metade de suas rendas mensais para o pagamento das prestações, e tinham mais de 12 vezes seus rendimentos mensais comprometidas com as prestações. Isto ocorria apesar dos veículos adquiridos por elas possuírem 6 anos de uso em média. Por outro lado, a faixa de maiores rendimentos comprometia apenas 10% de seus rendimentos mensais com as prestações, e tinha pouco mais de 2 vezes seus rendimentos mensais comprometidos com as prestações. Observe que mesmo os mais ricos adquiriam carros usados, embora com idades médias bem inferiores aos compradores de menores rendas. Quanto aos percentuais do valor de compra utilizados na entrada não se observam diferenças substanciais para as diferentes faixas de rendimento, parecendo ocorrer um pequeno aumento deste percentual com o crescimento da renda do comprador.

A tabela 3.8 permite a comparação entre os compradores de veículos novos e usados. Observa-se imediatamente que são duas populações com características inteiramente distintas. A renda média dos compradores de carros novos é o dobro da renda média dos compradores de carros usados. O mesmo ocorre em relação aos diversos quartis. Convém observar que dos 275 compradores de carros novos pesquisados não se encon

Tabela 3.8. Dados comparativos referentes a financiamentos de veículos novos e usados -  
Rio de Janeiro - 1967/72.

Variável	Automóveis Novos				Automóveis Usados			
	média	1º quartil	mediana	3º quartil	média	1º quartil	mediana	3º quartil
Renda do Consumidor (SM) <sup>(*)</sup>	20,1	11,5	16,0	24,2	10,8	6,4	8,7	12,8
Valor da Compra (SM)	108,8	96,2	108,2	115,1	48,0	32,0	43,6	57,0
Número de Prestações	23	24	24	24	24	24	24	24
Valor da Prestação (SM)	4,77	3,66	4,74	5,74	2,23	1,52	2,00	2,56
Endividamento mensal (valor da prestação/rendimento)	0,30	0,17	0,28	0,42	0,26	0,16	0,23	0,32
Endividamento total <sup>(**)</sup>	6,9	3,8	6,0	9,6	6,2	3,8	5,5	7,8
Idade do veículo (nº de anos)	0	0	0	0	4,9	3	5	7
Percentual de Entrada (%)	36,4	20,7	31,3	49,5	28,4	20,5	23,7	32,3
Taxa mensal de juros (%)	3,97	3,77	3,90	4,10	3,99	3,79	4,10	4,13

Fonte: Levantamento de dados junto a uma financeira de porte médio do Rio de Janeiro.

( \* ) todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM).

(\*\* ) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

trou nenhum com rendimento inferior a 3,5 SM, apenas 1 possuía rendimento na faixa 3,5/5 SM e 7 na faixa 5/7 SM. Isto mostra claramente que neste período o acesso a veículos pela população de rendimentos intermediários praticamente só ocorreu para veículos usados. Em relação ao valor das compras observa-se que os veículos novos custavam em média mais do que o dobro dos veículos usados. Além disso, o 1º quartil do valor das compras de veículos usados corresponde a um terço do 1º quartil para veículos novos (32,0 e 96,2 SM respectivamente) e o 3º quartil para veículos usados é pouco superior à metade do 1º quartil para veículos novos (57,0 e 96,2 SM respectivamente). Outro ponto que merece ser observado se refere ao valor da prestação, que para veículos usados é em média inferior à metade do valor da prestação para veículos novos (2,2 e 4,8 SM respectivamente). Os compradores de veículos novos se endividavam ligeiramente mais do que os de veículos usados, utilizando em média o mesmo número de prestações. A idade média dos veículos usados foi de quase 5 anos. Observe, além disso, que os percentuais do valor da compra utilizados na entrada foram um pouco superiores para os compradores de veículos novos, sendo as taxas de juros as mesmas para os dois tipos de compra (isto é, aquelas características do mercado).

Em linhas gerais, os resultados referentes a este primeiro levantamento de dados nos mostram que durante o período 1967/72, a população com rendimentos intermediários teve acesso à compra de veículos usados através do CDC. Estes veículos usados custavam substancialmente menos que os veículos novos, que também estavam sendo adquiridos pelo crediário pela

população com rendimentos mais elevados. Além disso, os consumidores se endividaram consideravelmente, especialmente aqueles com menores rendimentos, pagando taxas de juros bastante altas. Sem dúvida alguma, isto foi tornado possível devido aos prazos de financiamento que se situavam em torno de 24 meses (10).

Nosso segundo levantamento de dados se refere a financiamentos para a compra de bens de consumo duráveis em geral (exclusive automóveis) durante o ano de 1971. Nossa intenção aqui era a de nos restringirmos apenas a financiamentos para eletrodomésticos. O tipo de dados disponíveis, entretanto, nos obrigou a ampliar o espectro de bens adquiridos, pois não havia uma discriminação do tipo de bem financiado (11). O número total de operações constantes de nossos dados é de 601. Observe que o ano escolhido se situa no período de auge do último ciclo.

A tabela 3.9 apresenta um resumo dos principais resultados. A renda média aqui é consideravelmente inferior à encontrada para a compra de veículos, situando-se em torno de 3,7 SM, e o valor médio do financiamento foi de 10,2 SM. O número médio de prestações foi de 26, sendo interessante observar que a maioria dos financiamentos se deu em 30 prestações mensais, que também se constituiu no número máximo de prestações observado por nós. O valor médio da prestação é relativamente baixo, situando-se em 0,39 SM. O endividamento mensal nestes financiamentos é ligeiramente maior do que a metade do endividamento mensal na compra de veículos, sendo sua média igual a

Tabela 3.9. Dados referentes a financiamentos de bens duráveis - Rio de Janeiro - 1971 (\*)

Variável	Média	1º quartil	Mediana	3º quartil
Renda do Consumidor (SM) (**)	3,7	1,7	2,5	4,3
Valor do Financiamento (SM)	10,2	5,5	8,8	12,0
Número de Prestações	26	24	30	30
Valor da Prestação (SM)	0,39	0,24	0,33	0,45
Endividamento mensal (valor da prestação/rendimento)	0,15	0,08	0,13	0,19
Endividamento total (***)	3,9	1,8	3,4	5,3

Fonte: Levantamento de dados junto a uma financeira de porte médio do Rio de Janeiro.

( \* ) Exclusive automóveis.

(\*\* ) Todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM)

(\*\*\*) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

0,15 SM. Apesar disto, o endividamento total é de quase 4 vezes o rendimento mensal dos consumidores, em função do elevado número de prestações.

Quando se analisa os dados separados segundo as diferentes faixas de rendimentos, observa-se que a grande maioria dos financiamentos (61,8%) foram concedidos a pessoas com rendimentos bastante baixos — entre 1 e 3,5 SM — sendo que a faixa modal era a 1/2 SM. Apenas 4,2% dos financiamentos se referem a consumidores na faixa de rendimentos superiores a 10 SM. É claro que o valor dos financiamentos para estas pessoas é muito maior do que para os consumidores de baixa renda, mas de qualquer forma os dados da tabela 3.10 mostram que já naquela época os financiamentos para a compra de bens duráveis eram fartamente concedidos a indivíduos com rendimentos bastante baixos. Observa-se que os financiamentos para consumidores com rendimentos mensais acima de 15 SM são quase 5 vezes maiores do que para consumidores com rendimento mensal até 1 SM. Assim, quando consideramos a participação de cada faixa no valor total financiado, aumenta um pouco a participação dos consumidores com maiores rendimentos. Em todo caso, a faixa 1/3,5 SM continua predominante, tendo tomado mais da metade do montante total financiado (53%). Quanto ao número médio de prestações, observa-se uma pequena variação entre as faixas, com uma tendência à diminuição com o aumento da renda. O valor da prestação obviamente aumenta com a renda (mais de 5 vezes em média entre as faixas extremas). Apesar disto, o endividamento mensal diminui consideravelmente com a renda. Quanto ao endividamento total também há uma diminuição sensível com a renda, de tal forma que para a faixa com ren



Tabela 3.10. Dados referentes a financiamentos de bens duráveis segundo a faixa de rendimento do comprador - Rio de Janeiro - 1971 (\*).

Variável	atê 1 SM	1/2 SM	2/3,5 SM	3,5/5 SM	5/7 SM	7/10 SM	10/15 SM	mais de 15 SM
Porcentagem de Consumidores na faixa (B)	4,7	31,8	30,0	13,8	10,8	4,8	2,5	1,7
Renda Média do Consumidor (SM) (**)	0,9	1,5	2,6	4,1	5,9	8,5	11,3	31,3
Valor médio do financiamento (SM)	6,2	7,8	9,8	11,7	12,0	12,4	19,3	28,8
Porcentagem do valor dos financiamentos na faixa (%)	2,8	24,5	28,9	15,8	12,7	5,9	4,7	4,6
Número médio de Prestações	26,5	26,5	26,3	26,2	24,9	25,4	23,0	20,8
Valor médio da prestação (SM)	0,23	0,29	0,37	0,44	0,48	0,51	0,78	1,28
Endividamento mensal médio (valor da prestação/rendimento)	0,28	0,20	0,14	0,11	0,08	0,06	0,07	0,04
Endividamento total médio (***)	7,7	5,4	3,8	2,9	2,0	1,5	1,8	0,8

Fonte: Levantamento de dados junto a uma financeira de porte médio do Rio de Janeiro.

(\*) Exclusiye automóveis.

(\*\*) Todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM)

(\*\*\*) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

dimentos superiores a 15 SM ele é cerca de 10 vezes menor, do que para a faixa com rendimentos até 1 SM. Infelizmente, os dados utilizados não permitiram o cálculo das taxas de juros.

Em linhas gerais, os dados para 1971 nos mostram que o acesso ao CDC para pessoas com baixos rendimentos ocorria em grande escala naquele período. O valor destes financiamentos era tal que acarretava um grande endividamento para os consumidores, especialmente aqueles de baixa renda. Isto era parcialmente permitido pelo número bastante alto de prestações utilizadas.

Nosso terceiro levantamento de dados se deu para a mesma financeira para o ano de 1975. Aqui nos limitamos a considerar financiamentos para compras em lojas de eletrodomésticos, não nos sendo permitido, entretanto, determinar se o produto adquirido era realmente um eletrodoméstico, ou outro tipo de bem durável vendido nas lojas consideradas (12).

Foram levantadas 1378 operações do CDC. Apesar das diferenças inerentes aos dados dos dois levantamentos achamos válida a comparação entre os anos de 1971 e 1975 como será feito nos próximos parágrafos.

Nas tabelas 3.11 estão os principais resultados de nossas tabulações. Observa-se aqui um rendimento médio mensal de 4,9 SM, valor um pouco superior ao encontrado para o ano de 1971. Apesar disto, os valores médios dos financiamentos para 1975 são consideravelmente inferiores aos daquele ano — 4,4 SM contra 10,2 SM. A razão principal para esta queda se deve a um menor número de prestações utilizados em 1975 vis-a-vis 1971.

Tabela 3.11. Dados referentes a financiamentos de bens duráveis - Rio de Janeiro - 1975 (\*).

Variável	Média	1º quartil	Mediana	3º quartil
Renda do Consumidor (SM) (**)	4,9	1,9	3,4	5,9
Valor do Financiamento (SM)	4,4	1,6	2,7	4,9
Número de Prestações	10	9	10	12
Valor da Prestação (SM)	0,42	0,17	0,29	0,46
Endividamento mensal (valor da prestação/rendimento)	0,12	0,05	0,09	0,15
Endividamento total (***)	1,2	0,5	0,8	1,5

Fonte: Levantamento de dados junto a uma financeira de porte médio do Rio de Janeiro.

( \* ) Excluído automóveis.

( \*\* ) Todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM).

( \*\*\*) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

Aqui o número médio de prestações é de apenas 10, sendo que apenas 18% dos financiamentos foram concedidos com um número superior a 12 prestações. É bom lembrar, todavia, que o número máximo de prestações observado nesta financeira em 1975 foi de 24. Observe que o valor da prestação média de 1975 era ligeiramente superior ao encontrado em 1971. Apesar disto, o endividamento mensal era um pouco menor em 1975 (em função dos rendimentos mais elevados), e o endividamento total consideravelmente menor (em função do menor número de prestações).

A análise desagregada segundo as diferentes faixas de rendimento (veja tabela 3.12) mostra que o maior aperto verificado no CDC em 1975 teve as consequências esperadas. O percentual de financiamentos para pessoas na faixa de rendimentos 1/3,5 SM caiu para 45,5%, aumentando aqueles concedidos para a faixa superior a 10 SM — 8,9%. Aqui também há que observar que os valores dos financiamentos para os compradores de maiores rendimentos são bastante superiores aos concedidos para aqueles de menores rendimentos — a relação é de cerca de 5 vezes quando considerada a faixa superior a 15 SM e a faixa inferior a 1 SM. É claro que, a participação dos consumidores mais ricos no total dos financiamentos é maior quando considerado o valor destes financiamentos do que o número deles. Assim, aqueles com rendimentos superiores a 10 SM aumentam sua participação de 8,9% quando consideramos o número de financiamentos para 20,6% quando o valor é considerado. De qualquer forma, os consumidores de menores rendimentos apresentaram uma elevada participação no valor dos financiamentos em 1975

Tabela 3.12. Dados referentes a financiamentos de bens duráveis segundo a faixa de rendimento do comprador - Rio de Janeiro - 1975 (\*)

Variável	atê 1 SM	1/2 SM	2/3,5 SM	3,5/5 SM	5/7 SM	7/10 SM	10/15 SM	15/30 SM	Mais de 30 SM
Porcentagem de Consumidores na faixa (%)	5,3	20,7	21,8	16,9	12,3	11,1	4,7	3,6	0,6
Renda média do Consumidor SM(**)	0,8	1,5	2,7	4,2	5,8	8,2	12,2	19,3	46,8
Valor médio do Financiamento (SM)	2,2	2,5	3,3	4,5	4,6	6,2	8,9	11,6	10,9
Porcentagem do valor dos financiamentos na faixa (%)	2,7	11,7	18,9	17,4	12,8	15,8	9,6	9,6	1,4
Número médio de prestações	11,7	10,7	10,0	10,5	10,4	10,3	10,4	10,0	8,2
Valor médio da Prestação (SM)	0,19	0,22	0,32	0,43	0,45	0,56	0,90	1,13	1,26
Endividamento mensal médio (valor da prestação/rendimento)	0,26	0,15	0,12	0,10	0,08	0,07	0,07	0,06	0,03
Endividamento total médio (***)	3,0	1,6	1,3	1,1	0,8	0,8	0,7	0,5	0,2

Fonte: Levantamento de dados junto a uma financeira de porte médio do Rio de Janeiro.

(\*) Exclusive automóveis.

(\*\*) Todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM).

(\*\*\*) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

rior a 50% para aqueles com rendimentos até 5 SM. Há uma pequena variação no número de prestações utilizadas, decrescendo com o aumento da renda. O valor da prestação cresce bastante com a renda, enquanto o endividamento decresce com ela, tanto em termos mensais como quando consideramos o rendimento comprometido com o pagamento do saldo devedor.

Em linhas gerais, quando comparamos os financiamentos concedidos em 1971 e 1975 para a compra de bens duráveis, verifica-se que o aperto observado no CDC nesta financeira, especialmente através de uma queda substancial no número de prestações, teve as conseqüências esperadas. Houve uma queda no valor médio do financiamento e um aumento na renda média dos tomadores dos empréstimos. Com isto, embora o endividamento mensal dos consumidores tenha se modificado pouco, houve uma queda substancial no rendimento futuro comprometido com os financiamentos.

Nosso quarto e último levantamento se refere a financiamentos obtidos junto a uma grande cadeia de lojas de bens duráveis do Rio de Janeiro especializada em eletrodomésticos. Estes financiamentos foram concedidos em julho e agosto de 1979, sendo o número total de operações processadas igual a 2090 (13).

A tabela 3.13 apresenta alguns resultados processados. A renda média do consumidor é igual a 4,3 SM, valor intermediário entre o encontrado em 1971 — 3,7 SM — e o encontrado em 1975 — 4,9 SM. Já o valor médio da compra é o

Tabela 3.13. Dados referentes a financiamentos de eletrodomésticos e outros bens duráveis -  
~~Rio de Janeiro - 1979.~~

Variável	Média	1º quartil	Mediana	3º quartil
Renda do Consumidor (SM) (*)	4,3	2,2	3,2	5,2
Valor da Compra (SM)	3,2	1,6	2,5	4,1
Número de Prestações	8	9	9	9
Valor da Prestação (SM)	0,46	0,23	0,37	0,62
Endividamento mensal (valor da prestação/rendimento)	0,13	0,07	0,12	0,17
Endividamento total (**)	1,1	0,5	1,0	1,5
Percentual da Entrada (%)	0,06	0	0	0,11
Taxa mensal de juros (%)	5,52	5,51	5,52	5,52

Fonte: Levantamento junto a uma grande cadeia de lojas de eletrodomésticos do Rio de Janeiro, durante os meses de julho e agosto de 1979.

( \* ) Todos os valores monetários são expressos em número de salários mínimos do período (SM).

(\*\* ) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

mais baixo — 3,2 SM — contra financiamentos médios de 10,2 SM em 1971 e 4,4 SM em 1975' (14). Sem dúvida alguma esta queda nos valores médios financiados se deve ao número máximo de prestações que era de apenas 9 em julho/agosto de 1979. Observe que 85% dos compradores utilizaram este prazo máximo. Em função do pequeno número de prestações, seu valor médio cresce, situando-se em média em torno de 0,46 SM. O endividamento mensal se mantém em níveis próximos aos encontrados anteriormente, e o endividamento total cai devido ao menor número de prestações. Aqui podemos calcular o percentual do valor da compra utilizado na entrada que era em média bastante pequeno (6%) devido ao grande número de compras sem entrada (68%). As taxas de juros se situavam em torno de 5,5% ao mes, o que fornece uma taxa anual de 90%, aqui também um valor bastante superior à inflação de então. (15).

Na tabela 3.14 estão apresentados os resultados desagregados nas diversas faixas de rendimento. Aqui também observamos uma predominância de financiamentos para consumidores de baixa renda. A faixa modal se situa em 2/3,5 SM com mais de um terço dos financiamentos, sendo que quase tres quartos dos financiamentos são concedidos para consumidores com rendas inferiores a 5 SM. O valor médio da compra financiada cresce com o rendimento, sendo sua relação igual a 4 quando consideramos as faixas extremas (mais de 30 SM e menos de 1 SM). A consequência disto é uma diminuição a importância dos consumidores de baixa renda quando, ao invés de considerar o número de operações realizadas, estudamos o valor total dos financiamentos concedidos. Apesar disto, a faixa 2/3,5 SM continua como a mais importante, sendo o valor total dos financiamentos concedi



Tabela 3.14. Dados referentes a financiamentos de eletrodomésticos e outros bens duráveis segundo a faixa de rendimento dos compradores - Rio de Janeiro - 1979.

Variável	até 1 SM	1/2 SM	2/3,5 SM	3,5/5 SM	5/7 SM	7/10 SM	10/15 SM	15/30 SM	mais de 30 SM
Porcentagem de Consumidores na faixa (%)	1,2	19,0	33,8	20,0	13,7	7,2	3,6	1,7	0,3
Renda média do Consumidor (SM) (*)	0,9	1,6	2,7	4,1	5,9	8,3	12,3	19,6	41,7
Valor médio da Compra (SM)	1,7	1,8	2,7	3,7	4,3	4,4	5,6	5,7	6,6
Porcentagem do valor das compras na faixa (%)	0,4	10,8	28,5	22,8	17,6	9,8	6,3	3,0	0,6
Valor médio das prestações (SM)	0,22	0,26	0,39	0,52	0,63	0,65	0,82	0,88	1,10
Endividamento mensal médio (valor da prestação/rendimento)	0,27	0,16	0,15	0,13	0,11	0,08	0,07	0,05	0,02
Endividamento total médio (**)	2,4	1,4	1,2	1,1	0,9	0,6	0,5	0,4	0,1
Porcentagem média da entrada (%)	0,09	0,05	0,06	0,06	0,06	0,07	0,09	0,08	0,07

Fonte: Levantamento junto a uma grande cadeia de lojas de eletrodomésticos do Rio de Janeiro durante os meses de julho e agosto de 1979.

( \* ) Todos os valores monetários são expressos em números de salários mínimos do período (SM).

(\*\* ) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

dos aos compradores com rendimentos inferior a 5 SM igual a 62,5% do valor total financiado. O valor da prestação também cresce consideravelmente com o rendimento. Apesar disto, tanto o endividamento mensal quanto o total decresce muito com a renda. Enquanto os consumidores com rendimentos inferiores a 1 SM comprometiam 2,4 vezes seus rendimentos mensais durante os 9 meses do financiamento (isto é, 27% de seus rendimentos mensais), os consumidores na faixa superior a 30 SM comprometiam apenas 2% de seus rendimentos mensais. Quanto aos percentuais utilizados na entrada não ocorrem grandes diferenças sendo eles sistematicamente baixos.

Na tabela 3.15 estão discriminadas as rendas dos compradores para os diversos produtos adquiridos, ordenados segundo os valores médios dos mesmos. Observa-se claramente que os produtos mais caros são adquiridos em média por consumidores com rendimentos mais elevados. Quando verificamos o 1º quartil da renda dos compradores, notamos que mesmo estes produtos mais caros são também adquiridos por pessoas de baixa renda (apenas os 2 produtos mais caros — televisão a cores e máquina de lavar — possuem o 1º quartil acima de 3 SM). Quando observamos compras múltiplas (2 ou mais produtos) nota-se também um aumento, não apenas do valor de compra, como do rendimento dos compradores. Observe que para os 13 produtos discriminados, a faixa 2/3,5 SM é a modal em 10 deles, a faixa 1/2 SM em 2, e a faixa 3,5/5 SM em 2 (16). Desta forma, a característica geral dos dados da tabela 3.15 é o acesso à compra a prazo de quase todos os tipos de bens duráveis pela população de baixa renda, mesmo no período em que o número máximo de prestações estava limitado a 9.

Tabela 3.15. Dados referentes a financiamentos de eletrodomésticos e outros bens duráveis segundo o tipo de bem adquirido - Rio de Janeiro - 1979.

Produto	Renda do Comprador (*)					Valor médio da Compra	Número de Vendas
	Média	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Faixa Modal		
TV à cores	5,7	3,5	4,7	6,6	3,5/5	6,8	216
Máquina de lavar	7,2	3,2	4,7	7,9	2/3,5	4,2	50
Eletrôfone/Radiofone	4,6	2,2	3,3	5,2	2/3,5	3,8	160
Geladeira	4,3	2,3	3,5	4,9	2/3,5	3,3	140
Móveis	3,4	2,0	2,7	4,4	2/3,5	2,9	326
Máquina de Costura	4,6	2,1	3,9	6,6	2/5	2,8	35
TV preto e branco	3,8	2,1	2,8	4,0	2/3,5	2,6	220
Bicicleta	3,2	1,8	3,0	3,7	1/2	2,6	22
Rádio-Gravador	4,6	2,0	3,5	5,8	2/3,5	2,4	35
Fogão	3,4	1,8	2,5	3,9	2/3,5	2,2	76
Gravador	3,8	1,8	2,6	3,7	2/3,5	1,3	38
Enceradeira	2,6	1,8	2,3	2,7	2/3,5	1,0	20
Rádio	3,4	1,6	2,5	4,1	1/2	1,0	71
Outros eletrodomésticos	5,0	2,6	3,5	5,7	2/3,5	2,0	52
2 produtos	4,4	2,2	3,3	5,3	2/3,5	3,2	242
2 eletrodomésticos	5,1	2,5	3,5	6,2	2/3,5	4,0	109
3 ou mais produtos	5,6	3,3	4,6	6,6	3,5/5	5,1	38
Total	4,3	2,2	3,2	5,2	2/3,5	3,2	2090 (**)

Fonte: Levantamento junto a uma grande cadeia de lojas de eletrodomésticos do Rio de Janeiro durante os meses de julho/agosto de 1979.

(\*) Todos os valores monetários estão expressos em número de salários mínimos do período (SM).

(\*\*) O total é superior à soma dos produtos apresentados pois alguns produtos foram omitidos na tabela.

Um outro corte utilizado foi o correspondente à região de cidade onde se localiza a loja que efetuou a venda. Este tipo de resultado está apresentado na tabela 3.16. Observou-se diferenciais de rendas para as cinco regiões em que dividimos o Rio de Janeiro (17), onde os compradores das zonas Norte e Sul apresentam os rendimentos médios superiores. Por outro lado, os compradores dos subúrbios e do Grande Rio são aqueles que apresentam os menores rendimentos. Observe, entretanto, que tanto os 1ºs. quartis como as medianas das rendas são bastante próximos nas cinco regiões. As discrepâncias maiores são encontradas no 3º quartil, especialmente no caso da zona Norte, que se apresenta bem mais elevado. Isto significa que é na cauda direita da distribuição de rendas onde se encontram as maiores diferenças entre os compradores. Possivelmente, são os rendimentos dos compradores mais ricos das Zonas Norte, Sul e Centro, que elevam as rendas médias dos compradores destas regiões. Em relação aos valores das compras não se nota grandes discrepâncias, sendo curioso todavia o fato de serem os compradores a Zona Sul (a mais rica da cidade) aqueles que compraram a prazo em média os produtos mais baratos. Quanto às outras variáveis apresentadas não notamos diferenças significativas. Os resultados acima mostram que a grande maioria dos compradores nesta cadeia de lojas de eletrodomésticos possuem rendimentos baixos, independentemente de região da cidade em que efetuaram suas compras. Este resultado é importante no sentido de que, embora predominem compradores dos subúrbios e Grande Rio, podemos considerar os resultados gerais encontrados como representativos para a cidade do Rio de Janeiro, e possivelmente para outras cidades do país.

Tabela 3.16. Dados referentes a financiamentos de eletrodomésticos e outros bens duráveis segundo a região da cidade - Rio de Janeiro - 1979.

Região	Renda do Comprador (*)				Valor médio da Compra (SM)	Valor médio da prestação (SM)	Endividamento mensal médio (valor da prestação/rendim.)	Endividamento médio total (**)	Percentual médio da entrada (***)	Número de vendas
	Média	1º quartil	Mediana	3º quartil						
Zona Norte	5,4	2,0	3,1	7,9	3,2	0,48	0,13	1,1	0,27	42
Zona Sul	5,4	2,2	3,1	5,3	2,9	0,46	0,12	0,9	0,21	159
Centro	4,7	2,4	3,6	5,6	3,5	0,51	0,13	1,0	0,19	323
Subúrbio	4,2	2,2	3,2	5,1	3,2	0,46	0,13	1,1	0,20	727
Grande Rio	4,0	2,0	3,1	4,7	3,1	0,45	0,14	1,2	0,18	744
Total	4,3	2,2	3,2	5,2	3,2	0,46	0,13	1,1	0,19	2090(****)

Fonte: Levantamento junto a uma grande cadeia de lojas de eletrodomésticos do Rio de Janeiro durante os meses de julho e agosto de 1975.

(\*) Todos os valores monetários são expressos em número de salário mínimo do período (SM).

(\*\*) Número de rendimentos mensais comprometidos com o saldo financiado.

(\*\*\*) Estes percentuais correspondem apenas às vendas em que houve entrada.

(\*\*\*\*) O total é superior a soma das parcelas pois não conseguimos determinar o local de todas as vendas.

Concluindo esta seção, podemos afirmar que o Crédito Direto ao Consumidor foi um instrumento de grande eficácia no sentido de uma considerável ampliação da demanda agregada pelos bens de consumo duráveis a partir de 1967. Os dados aqui apresentados mostram que ela atingiu inclusive parcelas da população com rendimentos bastante baixos. Em nossa opinião, o CDC se constitui na causa principal do aumento da difusão da posse dos bens de consumo duráveis ocorrido em nosso país nos últimos anos.

### NOTAS DA SEÇÃO (3)

- (1) A rentabilidade durante este período situou-se entre 6 e 15 pontos percentuais acima da inflação. Em 1973 ela foi ligeiramente inferior à inflação, superando-a de novo em 1974.
- (2) Veja Almeida, Julio Sergio de "As financeiras na Reforma de Capitais: O Descaminho do Projeto Liberal", dissertação de mestrado, Universidade Estadual de Campinas, março de 1980 (capítulo 6).
- (3) Posteriormente houve uma diminuição de importância das letras de câmbio, que em 1978 representavam menos de 9% dos haveres financeiros em poder do público.
- (4) Veja Neuhaus, Paulo e Uriel de Magalhães "Crédito ao Consumidor, uma Análise Econômica, IBMEC, onde é estudado o crédito ao consumidor nos Estados Unidos, Inglaterra, França e Alemanha. Não encontramos, todavia análises às referentes experiências em países subdesenvolvidos.
- (5) Era nosso desejo verificar também as compras a prazo de veículos num período mais recente (1979 por exemplo). Entretanto, não conseguimos obter este tipo de informação.

(6) Neste levantamento aproveitamos todas as informações contidas no arquivo da financeira. Para cada operação havia dados sobre o comprador, o veículo e as condições de financiamento.

(7) Observe, entretanto, que por conter veículos novos e usados, a faixa de variação de preço dos veículos é bastante grande. A relação entre o 3º e o 1º quartis é superior a 2.

(8) As taxas de juros foram calculadas pela fórmula de Evans, isto é..

$$i_m = \frac{200 \cdot c \cdot (3 + c)}{2 \cdot n \cdot c + 3 \cdot n + 3}$$

onde

c - juros/valor financiado;

n - número de prestações;

$i_m$  - taxa de juros mensal.

A taxa de juros anual é dada por

$$i_a = (1 + i_m)^{12}$$

(9) Observe que ao longo do período do financiamento a renda do comprador deve crescer em termos nominais. Portanto o endivíduo total será menor do que o indica



do nesta e nas tabelas posteriores. Optamos por trabalhar com esta superestimativa pois sua correção seria muito subjetiva e trabalhosa. O mesmo comentário é válido para o endividamento mensal que deve de crescer ao longo do período de financiamento.

(10) No período analisado era grande também a importância dos consórcios como forma de aquisição de veículos novos, os quais permitiam o parcelamento das compras em até 60 meses. De qualquer forma, a importância dos consórcios diminuiu rapidamente a partir de 1968. No caso dos veículos Volkswagen, a porcentagem de vendas através de consórcios se situou entre 10 e 15% durante a década de setenta, enquanto as vendas a prazo ficaram entre 40 e 50%. Veja Guimarães, Eduardo Augusto de Almeida, "Industry Market Structure and Growth of the Firm in the Brazilian Economy", tese de doutorado, University College London, 1980 (Seção 7.3 e tabelas 43 e 44).

(11) Os dados aqui, além de não discriminarem o produto financiado, não forneciam o preço à vista, nem mesmo o valor da entrada. Desta forma não temos o valor do produto

adquirido mas apenas o valor total do fi  
nanciamento. Além disso não se pode cal  
cular a taxa efetiva de juros.

(12) Aqui valem as mesmas observações que fo  
ram feitas em relação ao levantamento pa  
ra 1971. A única diferença é que, por ser  
mais recente, pode-se determinar a loja  
em que havia sido feita a compra, o que  
permitiu que nos restringíssemos às lojas  
que vendem eletrodomésticos. De qualquer  
forma, como estas lojas vendem também ou  
tros tipos de bens duráveis, é provável que  
muitas das operações sejam referentes a  
bens duráveis — não-eletrodomésticos.

(13) As informações aqui eram completas, tanto  
em relação ao consumidor, quanto ao produ  
to, financiamento e local de compra. Esta  
amostra foi utilizada anteriormente e par  
te dos resultados apresentados em Saboia,  
João e outros, "A Posse dos Bens Duráveis  
e o Crédito Direto ao Consumidor", Boletim  
do IERJ, Fevereiro/Março de 1980. Observe  
que os resultados obtidos aqui são ligei  
ramente diferentes, pois a amostra passou  
por um processo de depuração antes do pro  
cessamento por computador.

(14) Observe que os produtos adquiridos são distintos nos tres levantamentos. Além disso, nas tabelas 3.9 e 3.11 são fornecidos valores dos financiamentos, enquanto na tabela 3.13 são valores para as compras.

(15) Na realidade, as taxas efetivas de juros eram bem maiores do que 90%. Para tal, as lojas utilizavam um artifício em que divulgavam preços a vista fictícios, superiores aos reais, como forma de burlar o controle exercido pelo governo sobre o diferencial entre o preço à vista e a prazo. Em visita realizada por nós a uma das lojas da cadeia pesquisada, verificamos que os vendedores ofereciam descontos sobre o preço à vista fictício de 15% para vendas à vista. Desta forma, a taxa real de juros crescia substancialmente, atingindo até 190% ao ano. Veja Saboia, João, op. cit., 1980.

(16) Note que a distribuição de rendimentos para a compra de máquinas de costura é bimodal — 2/3,5 e 3,5/5 SM.

(17) As regiões e os bairros onde se localizam as lojas são:

Zona Norte - Tijuca

Zona Sul - Copacabana, Ipanema e Gávea;  
Centro;  
Subúrbio - Madureira, Méier, Vicente de  
Carvalho, Ramos, Campo Grande,  
Benfica, Pavuna, Bangu e Bonsu  
cesso;  
Grande Rio - Caxias, Niterói, Nova Iguaçu,  
São João de Meriti, Alcântara,  
São Gonçalo e Nilópolis.



#### 4. BARATEAMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DOS BENS DE CONSUMO DURÁVEIS

Como vimos na seção 2, a difusão da posse dos bens duráveis se deu no Brasil de uma forma bastante acelerada atingindo-se atualmente taxas médias de posse consideravelmente elevadas, especialmente entre as famílias de altos e médios rendimentos das regiões urbanas. Em alguns casos, inclusive, taxas relativamente altas são encontradas para famílias de baixos rendimentos.

Entre os fatores mencionados como uma das importantes causas deste fenômeno encontra-se o barateamento dos bens, juntamente com a abertura do leque de preços (diversificação). Estes dois movimentos podem ser interpretados como um mecanismo de adaptação da oferta à estrutura de demanda resultante da nossa distribuição de rendimentos. Como veremos adiante, a extensão do barateamento e diversificação dos bens duráveis ocorridos em nossa economia durante as duas últimas décadas foi considerável.

Uma das primeiras explicações para a diminuição dos preços relativos dos bens duráveis pode ser encontrada nos ganhos obtidos com o aumento das escalas de produção. Este fenômeno pode ser ilustrado pelos dados apresentados na tabela 4.1. Como se vê, todos os produtos mostram um aumento considerável em suas vendas no período 1967/74, continuando este crescimento até os anos mais recentes. As vendas pelo menos triplicaram nos últimos 13 anos, sendo que em diversos casos aumentaram em mais de sete vezes - eletrofone, ar-condicionado e aspirador de pó.

Tabela 4.1 - Índices de Venda de uma Seleção de Ber

ANO	AUTO(*) MÔVEIS	TV PRETO E BRANCO	TV (**) A CORES	ELETRO FONE	RÁDIO
1967	100	100	-	100	100
68	124	145	-	154	134
69	157	160	-	152	154
70	184	175	-	184	193
71	229	205	-	226	227
72	270	237	100	229	303
73	323	288	224	346	301
74	385	287	475	347	370
75	391	254	782	392	374
76	407	265	950	441	370
77	391	277	1126	543	403
78	444	288	1401	681	492
79	473	341	1579	706	580

Fonte: ABINEE e Quatro Rodas.

(\*) Produção de veículos.

(\*\*) Início de Produção em 1972.

AR CON- DICIO- NADO	ASPIRA- DOR DE PÓ	BATE- DEIRA	ENCERA- DEIRA	LIQUI- DIFICA- DOR	REFRI- GERA- DOR	VENTI- LADOR
100	100	100	100	100	100	100
109	169	132	136	113	131	85
200	136	111	124	126	140	145
184	129	117	134	131	136	133
316	176	137	166	164	177	186
344	212	148	184	191	215	191
475	236	180	203	221	267	330
603	236	173	185	221	263	352
566	331	239	249	291	265	471
662	438	301	315	337	331	508
700	460	368	354	361	357	514
797	574	345	368	386	400	636
744	731	410	387	437	442	586



A televisão a cores, cuja produção foi iniciada no país em 1972, apresentou um crescimento considerável desde então (15 vezes). Há ainda que mencionar a performance da indústria automobilística, com um crescimento de quase 300% entre 1967 e 1974.

Outro ponto que deve ser considerado como importante causa do barateamento dos bens, refere-se ao fato que, ao fazermos um acompanhamento de preços desde a implantação de indústria de bens duráveis, observamos um período inicial onde a produção é insuficiente para a satisfação da demanda reprimida, permitindo pois que os preços se elevem artificialmente. Uma vez cobertos os custos iniciais de implantação da indústria e satisfeita esta demanda, é de se esperar que a indústria caminhe para uma diminuição dos preços relativos, como forma de ampliação do mercado.

É preciso também lembrar que a indústria eletrônica passou nas últimas duas décadas por mudanças técnicas importantes, que diminuíram consideravelmente seus custos de produção. Estamos nos referindo à substituição das válvulas por transistores e estes, posteriormente, por circuitos integrados. Isto deve ter contribuído significativamente para o barateamento dos eletrônico-domésticos. Com relação a estes bens, convém lembrar ainda que parcela ponderável de sua produção é feita na Zona Franca de Manaus, com isenção de impostos, o que se constitui num fator adicional para uma queda em seus preços relativos.

Outro fato, que pode parecer pouco importante, mas que certamente teve sua contribuição no barateamento dos bens de consumo duráveis, é a diminuição da qualidade dos bens atualmente produzidos. Embora não tenhamos dados a este respeito, é óbvia esta piora, que pode ser constatada quando comparamos os antigos bens de consumo duráveis, ainda em funcionamento, com os atuais produtos, em geral muito mais frágeis e parecíveis.

É preciso considerar ainda o papel do Conselho Interministerial de Preços (CIP) no controle dos preços dos bens duráveis de consumo. Embora sua eficácia possa ser questionada, o fato é que são constantes as reclamações dos empresários relativamente ao controle de preços efetuado pelo CIP. Desta forma, sua inexistência provavelmente acarretaria uma elevação mais rápida dos preços destes bens. Um exemplo bem recente do papel do CIP pode ser verificado com a evolução dos preços dos automóveis, que a partir da eliminação de seu controle no final de 1980, têm crescido sistematicamente acima da inflação.

A indústria de bens duráveis de consumo apresenta-se atualmente com uma estrutura oligopolista diferenciada concentrada, com poucos produtores e uma enorme diversificação. Tanto na produção de veículos como de eletrodomésticos, os antigos fabricantes nacionais da década de cinquenta e início da década de sessenta ou desapareceram ou tiveram bastante limitada sua participação no mercado. No caso da indústria automobilística, existiam 5 montadoras em 1960 e 6 atualmente (1).

Quanto à indústria de eletrodomésticos, os atuais grandes fabricantes são, em boa parte, aqueles que instalaram no Brasil durante a década de cinquenta, ou mesmo antes (2).

Como já dissemos, ocorreu um importante processo de diversificação dos bens duráveis produzidos no país. Esta diversificação caminhou no sentido da abertura do leque de modelos e preços via diferenciação dos produtos. Ela se deu, tanto no sentido da sofisticação dos modelos, com a introdução de novos produtos, induzindo-se os mais ricos à substituição de seus bens pelos novos modelos, como pela produção de bens mais simples, adequados à demanda gerada pela população de menores rendimentos. Um caso típico deste tipo de comportamento pode ser verificado na indústria automobilística que aumentou o número de modelos oferecidos no mercado de 10 para 73 entre 1960 e 1980 (3).

Passemos, a seguir, à discussão de dados sobre o barateamento e diversificação dos bens de consumo duráveis, na tentativa de um melhor entendimento do processo de difusão da posse destes bens ocorrido em nosso país. Na análise que se segue, separaremos os eletrodomésticos dos automóveis, em função de suas características bastante distintas.

Um primeiro levantamento de preços de uma lista de 16 eletrodomésticos foi obtido por nós a partir de anúncios publicados em jornais do Rio de Janeiro para o período 1955 a 1979 (4). O número de observações variou segundo o ano considerado em função de uma maior ou menor quantidade de anúncios com preços à vista publicados, totalizando cerca de 1500 observações para os 7 anos considerados (5). O número de anúncios por produto também foi variável (6). Reconhecemos a deficiência de nosso levantamento, mas acreditamos que o mesmo possa fornecer alguns importantes subsídios para o estudo a que nos propusemos, especialmente na verificação das tendências ocorridas.

Um segundo levantamento para se verificar a diversificação dos eletrodomésticos foi feito em novembro de 1980, considerando-se os preços à vista máximos e mínimos de eletrodomésticos em 7 lojas localizadas no Centro da cidade do Rio de Janeiro. Cada loja pertencia a uma importante cadeia de lojas da cidade.

Um terceiro levantamento relativo a preços de automóveis foi feito a partir de dados publicados na revista "Quatro Rodas". Neste caso pesquisamos os preços de todos os automóveis existentes no mercado, anualmente para o período 1960/1980, utilizando sempre os meses de julho (7). Indiscutivelmente, esta fonte de informação é bastante mais completa que a utilizada para os eletrodomésticos. Aqui também tivemos a oportunidade de pesquisar os preços dos automóveis de segunda mão, pois como veremos na próxima seção, este é um importante mercado para veículos.

Tanto para os dados relativos a eletrodomésticos

ticos quanto para automóveis utilizamos três deflatores. Como índices de preços usamos o Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna da FGV, e o Índice do Custo de Vida da cidade de São Paulo (8). Um outro deflator utilizado, que serve para se verificar o maior ou menor acesso à aquisição dos bens pelos assalariados é o maior salário mínimo do país (SM). É claro que estamos cientes da evolução do salário mínimo real durante o período considerado, o qual veio diminuindo desde o final da década de cinquenta até o início da década de setenta, aumentando posteriormente, mas acreditamos que ele pode ser utilizado como um importante deflator, complementar aos dois índices acima.

As tabelas 4.2 e 4.3 mostram a evolução dos preços reais dos eletrodomésticos durante o período pesquisado. O barateamento encontrado é considerável. Com raríssimas exceções, houve uma queda substancial dos preços médios dos produtos. No caso da televisão preto e branco este barateamento é de cerca de 20 vezes quando considerado o ICV, 13 vezes quando considerado o IGP e 12 vezes quando considerado o SM. Outros produtos experimentaram quedas de preços consideráveis, tais como a geladeira, rádio, liquidificador, etc. Observe que, no final de 1979, dos 16 produtos considerados 7 custavam em média menos de 1 salário mínimo, o que explica em parte as altas taxas de posse dos eletrodomésticos. Apenas 4 produtos custavam em média mais do que 3 salários mínimos. Note-se, entretanto, que estes são preços médios, existindo um enorme leque de preços como veremos a seguir.

Nossa primeira intenção relativamente ao estudo do leque de preços era a de utilizar os mesmos dados acima. Entretanto, em função de deficiências dos mesmos, a relação entre

Tabela 4.2 - Evolução dos preços reais médios de uma seleção de eletrodomésticos - 1955/1979. 1979 = 100

B E M	Deflator = ICV (**)							Deflator = IGP (***)						
	1955	1959	1963	1967	1971	1975	1979	1955	1959	1963	1967	1971	1975	1979
Aspirador	268*	256*	254*	210*	172	119	100	176*	181*	195*	183*	157	126	100
Batedeira	386*	-	294*	143	105	84	100	250*	-	223*	123	94	83	100
Enceradeira	334*	229	302*	187	142	102	100	217*	160	229*	162	129	107	100
Eletrofone	163*	94*	155	155	94	79	100	106*	66*	118	135	86	84	100
Fogão	124	138	130	86	65	59	100	81	97	100	77	59	62	100
Ferro elétrico	133	-	-	216	211	125	100	90	-	-	190	190	130	100
Geladeira	508	336	206	184	128	111	100	331	236	185	160	116	118	100
Gravador	-	-	-	249	125	104	100	-	-	-	217	114	109	100
Liquidificador	415*	149*	290	141	117	104	100	276*	107*	224	124	107	110	100
Máquina Costura	244	125	130	110	97	92	100	158	88	99	96	89	97	100
Máquina Lavar	309*	169	253	127	101	101*	100	202*	119	193	111	92	107*	100
Rádio	422	441	242	191	108	208	100	274	306	183	164	98	217	100
TV a cores	-	-	-	-	-	153	100	-	-	-	-	-	161	100
TV preto branco	2003*	637	578	306	179	112	100	1308*	448	442	266	163	118	100
Ventilador	224	213	240	227	198	109	100	144	148	183	196	179	113	100
Vitrola	94	275	293*	105	87	103	100	61	193	224*	91	79	109	100

Fonte: Exemplares de O Globo e Jornal do Brasil dos meses de dezembro dos anos considerados.

Obs: (\*) - menos de 5 observações.

(\*\*) - ICV = Índice do Custo de Vida do DIEESE encadeado com o Índice do Custo de Vida da Prefeitura de São Paulo para a década de cinquenta.

(\*\*\*) - IGP = Índice Geral de Preços da Conjuntura Econômica da FGV (disponibilidade interna).

Tabela 4.3 - Evolução dos preços reais médios de uma seleção de eletrodomésticos medidos em número de salários mínimos (\*\*) - 1955/1979.

B E M	1955	1959	1963	1967	1971	1975	1979
Aspirador	1,1*	1,0*	0,8*	1,4*	1,2	0,9	0,7
Batedeira	1,4*	-	0,9*	0,9	0,7	0,6	0,6
Enceradeira	1,3*	0,9	1,0*	1,2	1,0	0,8	0,7
Eletrofone	5,8*	3,3*	4,4	9,1	5,7	5,5	6,1
Fogão	1,8	2,0	1,5	2,1	1,6	1,7	2,4
Ferro elétrico	0,1	-	-	0,3	0,3	0,2	0,1
Geladeira	9,5	6,3	3,6	5,7	4,1	4,1	3,2
Gravador	-	-	-	4,4	2,3	2,2	1,8
Liquidificador	0,9*	0,3*	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4
Máquina Costura	3,2	1,6	1,4	2,4	2,2	2,4	2,2
Máquina Lavar	7,8*	4,3	5,2	5,3	4,4	5,1*	4,4
Rádio	1,4	1,4	0,6	1,0	0,6	1,3	0,6
TV a cores	-	-	-	-	-	12,6	7,2
TV preto branco	25,3*	8,1	5,9	6,4	3,9	2,8	2,2
Ventilador	0,8	0,8	0,7	1,3	1,2	0,8	0,6
Vitrola	0,9	2,6	2,2*	1,6	1,4	1,9	1,6

Fonte: Exemplares de O Globo e Jornal do Brasil dos meses de dezembro dos anos considerados.

Obs: (\*) - menos de 5 observações

(\*\*) - foi utilizado o maior salário mínimo do país (Rio de Janeiro).

preços máximos e mínimos era muito menos confiável do que a estimativa dos preços médios. Assim, embora, encontrássemos uma tendência ao aumento de diversificação, optamos pela não apresentação dos resultados, em virtude de sua pouca confiabilidade. Decidimos pelo levantamento de informações atuais obtidas nas principais lojas do Rio de Janeiro.

Na tabela 4.4 mostramos a relação entre preços máximos e mínimos para um elenco de 16 produtos em fins de 1980. Estas relações variam bastante segundo o produto e a loja pesquisada. Calculamos também as relações entre os preços máximos dos máximos e os mínimos dos mínimos (coluna "Geral"). O produto que aparece como o mais diversificado (relação de 65,4) é o eletrofone/radiofone. Aqui estão incluídas desde vitrolas portáteis até aparelhos de som sofisticados, o que explica a obtenção de relações tão elevadas. Quatro outros produtos aparecem com grau de diversificação superior a 10 - rádio (13,9) fogão (12,7), ventilador (12,3) e gravador (11,4). Um segundo grupo de produtos aparece com níveis intermediários de diversificação - ar condicionado, geladeira, máquina de costura, batedeira, aspirador de pó e ferro elétrico - variando entre 4 e 6. Um último grupo aparece com baixas taxas de diversificação - enceradeira, televisão a cores, máquina de lavar e televisão preto e branco - com relações na faixa 2/3. Observe entretanto que, quando considerada como um único produto, a televisão é bastante diversificada, com uma relação entre o preço mais alto da TV a cores e o preço mais baixo da TV preto e branco igual a 9,5.

É, portanto, da maior importância que quando se estude a posse dos eletrodomésticos se leve em consideração



Tabela 4.4 - Relação entre preços à vista, máximos e mínimos para uma seleção de eletrodomésticos em 7 lojas das principais cadeias de lojas do Rio de Janeiro - Novembro de 1980.

PRODUTO	BEMOREIRA	BRASTEL	GARÇON	MESBLA	PONTO FRIO	TELE RIO	ULTRALAR	GERAL(*)
Ar. Condicionado	1,1	2,4	2,1	2,1	1,2	2,9	5,4	6,2
Aspirador de Pô	1,0	2,2	2,0	1,7	2,2	2,0	2,9	4,2
Batedeira	1,0	1,6	4,4	2,7	2,8	3,1	2,8	4,7
Eletrofone/Radiofone	2,2	8,9	6,0	7,3	8,1	14,2	4,6	65,4
Enceradeira	1,0	1,5	1,4	2,0	1,8	1,8	2,5	3,4
Ferro Elétrico	1,2	1,0	1,2	3,1	1,1	1,4	1,3	4,2
Fogão	4,8	5,7	4,4	3,3	7,3	6,8	6,2	12,7
Geladeira	3,0	3,7	3,0	3,4	3,5	5,4	3,6	6,1
Gravador	1,1	2,1	1,5	1,5	1,5	3,2	11,4	11,4
Liquidificador	1,2	2,2	1,9	2,3	2,3	2,6	2,2	4,1
Maq. de Costura	3,5	3,5	1,7	2,0	3,0	2,9	3,9	5,3
Maq. de Lavar	1,0	2,5	1,9	1,2	1,1	2,0	1,7	2,5
Rádio	4,7	9,0	10,3	9,1	6,4	10,1	6,4	13,9
TV à cores	1,7	2,1	2,2	1,8	2,1	2,0	1,9	2,7
TV Preto e branco	1,7	1,6	1,4	1,6	2,1	1,8	1,7	2,3
Ventilador	3,5	2,3	2,3	5,6	6,5	8,2	6,7	12,3

(\*) Relação entre o maior e o menor preço encontrado nas 7 lojas pesquisadas.

o produto possuído (seu valor, modelo, etc) e não apenas o fato de se ele é ou não possuído por uma determinada família. Este ponto levou, em nossa opinião, John Wells a tirar certas conclusões com os quais não concordamos, como veremos na seção 6. A posse de uma televisão pode significar que o modelo possuído é novo e a cor, ou velho e preto e branco. Neste caso, a relação entre seus valores unitários é enorme, e o efeito de cada um sobre a dinâmica da economia bastante distinto.

Os dados relativos à evolução dos preços dos automóveis no período 1960/1980 estão apresentados nas tabelas 4.5, 4.6 e 4.7, segundo o deflator utilizado. Aqui também o barateamento é substancial, tanto em termos de preços médios quanto de preços mínimos. Em relação aos preços máximos cada deflator indica um resultado: segundo o ICV houve uma pequena queda de preços; segundo o IGP houve um aumento até o período 1969/1973, seguido de queda, apresentando hoje níveis semelhantes aos de 1960; segundo o SM houve um aumento de preço máximo.

Observe que o barateamento dos preços médios, e especialmente dos preços mínimos é substancial. O preço mínimo de julho de 1980 correspondia a 30% do preço mínimo de julho de 1960 segundo o ICV, 59% segundo o IGP e 69% segundo o SM. Além disso, o preço médio em 1980 era inferior ao preço mínimo de 1960. Quanto à queda dos preços mínimos no período 1965/67 deve-se ao lançamento de modelos mais simples pelos principais fabricantes (9). Observe também a elevação dos preços máximos durante os anos do "milagre"

Tabela 4.5 - Evolução dos preços dos automóveis utilizando-se como deflador o índice do custo de vida do DIEESE-1960/80..

Preço médio de 1980 = 100

A N O	Preço Mínimo	Preço Médio (*)	Preço Máximo
1960	165	220	331
1961	150	223	352
1962	113	160	310
1963	139	221	321
1964	134	234	325
1965	82	182	274
1966	52	155	252
1967	77	183	331
1968	101	175	277
1969	94	178	348
1970	93	162	352
1971	80	156	333
1972	74	147	332
1973	65	124	276
1974	57	110	245
1975	62	110	220
1976	57	106	225
1977	55	116	242
1978	53	112	254
1979	53	112	290
1980	49	100	255

Fonte: "Quatro Rodas" dos meses de julho do período considerado.

Obs.: (\*) média aritmética simples.

Tabela 4.6 - Evolução dos preços dos automóveis utilizando-se como deflator o índice geral de preços (coluna 2) da FGV-1960/80.

Preço médio de 1980 = 100

A N O	Preço Mínimo	Preço Médio (*)	Preço Máximo
1960	127	169	254
1961	119	177	279
1962	88	125	241
1963	114	182	265
1964	101	176	245
1965	64	142	214
1966	46	137	222
1967	69	165	300
1968	92	160	252
1969	89	168	327
1970	86	151	324
1971	77	149	320
1972	72	142	323
1973	70	133	396
1974	62	120	266
1975	71	125	251
1976	63	117	249
1977	60	127	266
1978	59	124	281
1979	59	123	319
1980	49	100	255

Fonte: "Quatro Rodas" dos meses de julho do período considerado.

Obs.: (\*) média aritmética simples.

Tabela 4.7 - Evolução dos preços dos automóveis em salários mínimos (\*) - 1960/1980.

A N O	Preço Mínimo	Preço Médio (**)	Preço Máximo
1960	90	119	179
1961	71	105	167
1962	59	84	163
1963	84	134	194
1964	72	126	175
1965	45	101	152
1966	36	106	173
1967	55	132	238
1968	73	127	201
1969	70	133	260
1970	68	119	257
1971	61	119	255
1972	56	111	251
1973	54	102	227
1974	52	100	223
1975	53	93	186
1976	46	86	183
1977	44	93	194
1978	42	89	202
1979	43	89	232
1980	41	82	209

Fonte: "Quatro Rodas" dos meses de julho do período considerado.

Obs.: (\*) foi utilizado o maior salário mínimo do país.

(\*\*) média aritmética simples.

A consequência dos comentários acima é a abertura do leque de preços no período considerado. Isto realmente ocorreu conforme os dados da tabela 4.8 nos mostram. Assim, de uma relação de 2 para 1 entre o preço máximo e mínimo em 1960 passamos para uma relação superior a 5 para 1 em 1980. Esta abertura do leque de preços veio acompanhada, como era de se esperar, de um aumento no número de modelos oferecidos no mercado que passou de 10 para 73 nos vinte anos considerados (tabela 4.8).

Como veremos na próxima seção, o mercado de veículos de segunda mão é considerável. Desta forma, decidimos também estudar a evolução da depreciação dos modelos usados ao longo do tempo. Para tal optamos pela escolha do modelo sedan 1300 da Volkswagen que é produzido no país desde a implantação da indústria automobilística (10). A tabela 4.9 apresenta os preços do modelo escolhido como percentuais dos preços dos modelos novos para veículos com até 5 anos de uso. Verificamos que, embora de forma irregular, a tendência verificada é de aumento da depreciação dos veículos ao longo dos últimos vinte anos. Para o mês de julho de 1980 calculamos a depreciação média para os veículos dos seis fabricantes instalados no país obtendo taxas de depreciação bastante elevadas variando obviamente segundo a marca considerada (tabela 4.10). Não deixa de ser impressionante o fato de um carro com cinco anos de uso valer em média apenas a quarta parte do preço de um novo.

Indiscutivelmente, todos os resultados encontrados neste capítulo, sejam relativos à evolução dos preços médios dos eletrodomésticos e veículos, sejam relativos à depreciação dos veículos usados, ou sejam relativos à abertura no leque

Tabela 4.8- Número de modelos e relação entre o preço máximo e mínimo dos automóveis - 1960/80.

Ano	Preço Máximo/Preço Mínimo	Nº de modelos
1960	2,0	10
1961	2,3	12
1962	2,7	14
1963	2,3	18
1964	2,4	23
1965	3,4	25
1966	4,8	25
1967	4,3	26
1968	2,7	11 (*)
1969	3,7	28
1970	3,3	28
1971	4,2	36
1972	4,5	41
1973	4,2	49
1974	4,3	50
1975	3,5	63
1976	4,0	57
1977	4,4	60
1978	4,8	66
1979	5,4	72
1980	5,1	73

Fonte: "Quatro Rodas" dos meses de julho do período considerado.

(\*) Esta queda se deve em parte a um menor número de modelos Willys, Wemag e Sinca produzidos em 1968. A entrada de novos modelos da GM e Ford em 1969 faz com que o número de modelos em 1969 retorne aos níveis de 1967.

Tabela 4.9 - Depreciação de carros usados até 5 anos do modelo Volkswagen (sedan 1300) (\*) - 1961/1980.

A n o	preço do carro usado como % do preço do carro novo				
	1 ano	2 anos	3 anos	4 anos	5 anos
1961	89,6	86,6	74,6	71,6	-
1962	93,4	81,4	77,8	71,9	59,9
1963	76,7	70,6	58,3	55,2	52,1
1964	78,2	68,8	59,4	54,8	51,6
1965	75,1	59,7	53,9	48,2	44,3
1966	89,2	79,1	69,0	62,3	58,1
1967	73,3	64,0	56,0	49,3	48,0
1968	84,6	74,0	63,4	58,2	52,9
1969	78,2	69,1	61,8	57,3	52,7
1970	75,8	67,1	60,0	56,0	48,9
1971	90,8	81,7	72,6	63,5	59,0
1972	81,4	74,1	68,7	62,0	56,0
1973	81,2	72,2	65,6	59,7	55,5
1974	91,7	84,6	77,6	70,5	64,6
1975	77,6	68,1	60,4	55,3	48,3
1976	75,4	67,3	58,6	53,8	46,4
1977	77,4	69,3	58,9	52,0	46,2
1978	86,9	78,7	68,9	60,7	52,5
1979	82,8	68,3	62,1	55,9	49,7
1980	62,2	56,2	47,4	43,2	37,9

Fonte: "Quatro Rodas" dos meses de julho do período considerado.

Obs: (\*) até o ano de 1967 o modelo era o sedan 1200.



Tabela 4.10 - Depreciação média (\*) dos automóveis das marcas existentes no mercado em julho de 1980.

Marca	% média do valor em relação a um veículo novo				
	1 ano	2 anos	3 anos	4 anos	5 anos
Chrysler	57,5	36,8	27,7	22,1	14,6
Puma	52,4	55,3(**)	46,3	42,0	34,1
Ford	59,1	47,9	32,9	26,4	22,4
GM	53,9	39,8	34,4	28,2	22,5
VW	60,4	49,7	41,8	35,6	30,9
Fiat	56,1	47,3	37,6	-	-
Média Geral	56,6	46,1	36,8	30,9	24,9

Fonte: "Quatro Rodas" de julho de 1980.

(\*) - média aritmética simples

(\*\*) - esta diminuição da depreciação se deve a não inclusão do modelo GTBS2 que é muito depreciado e que só passou a ser fabricado em 1979.

de modelos e preços de eletrodomésticos e veículos, são compatíveis com a evolução da posse dos bens duráveis em nosso país, podendo ser considerados como importantes causas desta evolução, na medida em que permitiram a ampliação do número de possuidores desses bens.

#### NOTAS DA SEÇÃO (4)

- (1) As 5 montadoras existentes em 1960 eram a Volkswagen, a Willys, a FNM, a Wemag e a Simca. As 6 atuais são a Volkswagen, a General Motors, a Chrysler, a Ford, a Fiat e a Puma. Para uma excelente discussão sobre o padrão de competição na indústria automobilística veja Guimarães, Eduardo A. de A., op.cit., 1980 (capítulo 7).
  
- (2) Esta afirmação é válida para os eletrod<sub>o</sub> m<sub>é</sub>sticos. Entretanto, para os eletronic<sub>o</sub> dom<sub>é</sub>sticos (rádio, televisão, gravadores, amplificadores, etc.) é preciso fazer uma ressalva. Com a criação da Zona Franca de Manaus, uma série de fabricantes, especialmente japoneses, vieram se instalar no Brasil, aproveitando-se das vantagens fiscais, e mão-de-obra barata para a produção local. Também algumas companhias localizadas no sul do país se deslocaram para lá. Desta forma, parcela importante dos atuais produtores de eletronic<sub>o</sub> dom<sub>é</sub>sticos se instalou no país somente a partir da década de setenta.
  
- (3) Este número de modelos foi obtido a partir da revista "Quatro Rodas".

- (4) Foram levantados todos os anúncios com preços à vista de eletrodomésticos nos meses de dezembro dos anos 1955, 1959, 1963, 1971, 1975 e 1979, publicados no "Jornal do Brasil" e "O Globo".
- (5) 92 observações em 1955, 90 em 1959, 81 em 1963, 222 em 1967, 307 em 1971, 288 em 1975 e 410 em 1979.
- (6) O menor número de observações corresponde a aspirador de pó totalizando 37 anúncios para o período, e o maior número corresponde a televisão preto e branco com 170 anúncios.
- (7) Parte do levantamento dos preços de automóveis nos foi gentilmente cedida pelo economista Eduardo Augusto Guimarães, que havia obtido os dados para seu trabalho de tese de doutorado, recentemente concluído.
- (8) O índice do custo de vida para a cidade de São Paulo foi obtido encadeando-se o índice da Prefeitura para o período 1955/59 com o índice do DIEESE para o período 1959/80.
- (9) Em meados da década de sessenta, quando a

indústria automobilística passava por uma crise, foram lançados diversos modelos mais baratos pelas montadoras, como forma de se aumentar a demanda (Pé de Boi, Teimoso, Pracinha, etc.).

- (10) Inicialmente este modelo correspondia ao sedan 1200.



5. OUTRAS CAUSAS DA DIFUSÃO DA POSSE DOS BENS  
DE CONSUMO DURÁVEIS

Como importantes causas que teriam permitido uma maior difusão da posse dos bens duráveis são mencionadas na literatura (1), além da criação do CDC e da queda dos preços relativos destes bens, assuntos já estudados nas seções 3 e 4, o aumento da renda familiar e o processo de urbanização. O aumento da renda familiar teria permitido para as famílias ricas uma renovação de seu estoque de bens, além de um aumento nas taxas de posse múltipla, tornando possível o acesso de bens usados às famílias com rendimentos médios e baixos. Já o aumento da renda das famílias de rendimentos baixos e intermediários, teria facilitado seu acesso aos bens duráveis novos e usados, especialmente quando consideramos a queda dos preços relativos destes produtos.

Em relação ao processo de urbanização, deve-se observar que ele vem acompanhado de mudanças de hábitos das populações rurais que se deslocam para as cidades. Isto ocorre, não apenas pelo "efeito demonstração", mas também pelo acesso à energia elétrica muitas vezes inexistente no campo, e fundamental para a utilização de grande parte destes bens (2).

Inicialmente seria importante uma discussão sobre evolução dos rendimentos familiares. Aqui, entretanto, encontramos uma série de dificuldades, pois apenas a partir de 1970 passou a ser conhecida a distribuição familiar da renda no Brasil (3). Para se superar estes problemas pode-se utilizar a distribuição pessoal da renda como uma aproximação para a distribuição familiar de renda. Isto se justifica, pois a comparação entre os dois

tipos de distribuição em 1970 mostra que elas eram bastante similares (4). Assim, comparando-se os dados das distribuições pessoais da renda em 1960 e 1970 (5) verifica-se que, embora todas as faixas tenham experimentado um aumento real em seus rendimentos, este aumento foi bastante diferenciado. Apenas o decil mais rico da população brasileira teve um aumento da renda superior à média nacional. O penúltimo decil deve sua renda aumentada segundo a média, e todos os outros decis tiveram aumento inferiores à média. Enquanto o aumento da renda do decil mais rico foi de 67%, aquele do decil mais pobre foi de 28%, e o do sexto decil foi de apenas 6% (6). Portanto, é preciso que se tome bastante cuidado ao se justificar a difusão da posse dos bens duráveis através do aumento das rendas médias familiares.

Dados mais recentes da distribuição familiar da renda foram publicadas pela PNAD para o ano de 1976. Aqui, entretanto, surgem uma série de dificuldades, que tornam quase impossível sua comparação com os dados do Censo de 1970. Isto se refere à metodologia utilizada pelo dois levantamentos, visto que a pergunta sobre rendimentos no Censo foi muito menos elaborada do que as diversas questões sobre o mesmo tema apresentadas na PNAD-76 (7). Portanto, os dados do Censo de 1970 tendem a subestimar os rendimentos comparativamente à PNAD-76. Isto fica claro quando se constata, através de comparação entre as duas fontes, que teria havido um aumento médio anual de 13% nas rendas familiares reais no período 1970/76, um pouco maior para as famílias ricas e menor para as pobres. Mesmo levando-se em conta as altas taxas de crescimento da economia durante o período é difícil acreditar nestes dados, e tendemos a crer que eles superestimam consideravelmente o crescimento da renda das famílias pobres, especialmente pela con-



sideração de "rendimentos em espécie" nos dados de 1976(8).

Apesar de todas as ressalvas apresentadas, os dados acima nos permitem identificar algum tipo de crescimento da renda para as famílias pobres, e um grande crescimento da renda das famílias ricas durante o período 1960/1976 (9). Este fato, associado à queda dos preços relativos dos bens duráveis e à criação do CDC discutidos nas seções 3 e 4, não deixa dúvida quanto a maior facilidade de acesso aos bens duráveis por parcela considerável da população brasileira durante o período em questão.

O aumento substancial da renda dos ricos facilitou a posse múltipla de uma série de bens duráveis. A PNAD-72 fornece informações relativa à posse múltipla de bens (tabela 5.1). Alertamos, entretanto, o leitor para o fato que os dados desta tabela se referem ao número médio de bens possuídos para as famílias que possuem o bem. Assim, todos os números apresentados na tabela 5.1 são iguais ou superiores à unidade. Observa-se claramente um aumento da taxa de posse múltipla dos bens com o aumento da renda. As famílias com rendimentos mensais superiores a 60 SM já tinham em 1972 taxa de posse múltipla acima de 1,5 para 4 produtos - rádio portátil (1,78), automóvel (1,69), ar - condicionado (1,61) e televisão (1,56). Excetuando-se o rádio portátil, os outros produtos possuem preços unitários elevados, especialmente o automóvel. Observe, além disso, que automóvel e ar - condicionado, são produtos praticamente inexistentes nos domicílios de baixos rendimentos. Ainda analisando-se as famílias mais ricas, observamos uma série de outros produtos com taxas de posse múltipla bastante elevadas - ferro elétrico (1,44), ventilador (1,42) e bicicleta (1,42). A característica geral da tabela 5.1 é a esperada,

Tabela 5.1 - Número médio de bens possuídos segundo a classe de rendimento monetário para os domicílios que possuem uma seleção de bens duráveis - Brasil - 1972

TIPO DE BEM	TOTAL	ATE(*) 0,25 SM	0,25/ 0,50 SM	0,50/ 1 SM	1 / 2 SM	2 / 3 SM	3/ 5 SM	5 / 7 SM	7 / 10 SM	10/ 15 SM	15 / 30 SM	30/ 40 SM	40/ 60 SM	MAIS DE 60 SM
Fogão (**)	1,03	1,02	1,01	1,01	1,01	1,02	1,03	1,04	1,04	1,04	1,07	1,06	1,07	1,15
Ferro elétrico	1,06	1,05	1,02	1,01	1,02	1,03	1,04	1,08	1,08	1,11	1,21	1,28	1,28	1,44
Rádio de mesa	1,02	1,01	1,01	1,01	1,01	1,02	1,02	1,04	1,05	1,07	1,09	1,12	1,23	1,19
Rádio portátil	1,12	1,04	1,02	1,02	1,04	1,06	1,10	1,15	1,20	1,29	1,48	1,67	1,64	1,78
Máq. de costura	1,05	1,02	1,02	1,02	1,04	1,05	1,06	1,07	1,08	1,07	1,10	1,10	1,17	1,14
Geladeira	1,02	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01	1,02	1,03	1,04	1,08	1,12	1,15	1,26
Televisão	1,06	1,06	1,02	1,01	1,01	1,01	1,02	1,04	1,07	1,12	1,28	1,38	1,46	1,56
Radiola/Eletrola	1,04	1,05	1,01	1,02	1,01	1,02	1,02	1,03	1,04	1,05	1,09	1,11	1,17	1,11
Ventilador	1,15	1,18	1,09	1,07	1,07	1,07	1,12	1,14	1,16	1,21	1,31	1,33	1,33	1,42
Liquidificador	1,03	1,03	1,00	1,01	1,01	1,01	1,01	1,02	1,03	1,05	1,08	1,09	1,14	1,18
Batedeira elet.	1,02	1,00	1,00	1,01	1,01	1,02	1,01	1,01	1,02	1,02	1,04	1,04	1,01	1,05
Enceradeira	1,02	1,01	1,01	1,01	1,00	1,01	1,01	1,02	1,02	1,02	1,03	1,05	1,08	1,05
Aspirador de pó	1,04	1,07	1,09	1,05	1,05	1,08	1,03	1,03	1,02	1,02	1,04	1,05	1,12	1,06
Maquina de lavar	1,02	1,00	1,00	1,00	1,01	1,04	1,01	1,02	1,02	1,01	1,02	1,01	1,05	1,06
Ar Condicionado	1,27	1,00	-	1,38	1,22	1,15	1,23	1,17	1,11	1,18	1,28	1,46	1,53	1,61
Bicicleta	1,22	1,07	1,08	1,10	1,13	1,22	1,28	1,33	1,31	1,39	1,47	1,48	1,71	1,42
Automóvel	1,12	1,00	1,06	1,03	1,03	1,02	1,03	1,06	1,08	1,12	1,26	1,39	1,66	1,69
Motocicleta	1,05	1,00	1,00	1,00	1,03	1,03	1,06	1,06	1,02	1,11	1,22	1,13	1,00	1,00

Fonte: Dados obtidos a partir da tabela 7.3 da PNAD-1972.

Obs.: (\*) SM = salário mínimo.

(\*\*) fogão a gás ou elétrico.

isto é, enquanto as famílias pobres e intermediárias que possuem os bens duráveis o fazem através de apenas uma unidade de cada um, as famílias ricas apresentam taxas de posse múltipla moderadas ou elevadas dos mesmos, inclusive dos produtos que apresentam preços unitários mais elevados (10).

Um outro efeito que certamente acompanhou o aumento da renda dos mais ricos foi a renovação de seu estoque de bens, tornando as velhas unidades acessíveis aos mais pobres através do mercado de 2.<sup>a</sup> mão. Esta afirmação é parcialmente corroborada pelos dados das tabelas 2.11 e 2.12 (seção 2), mostrando que do estoque de bens existentes nos domicílios em 1974/75, a maior parcela havia sido adquirida no período 1970/75. Infelizmente, aqueles dados não estão desagregados segundo as diferentes faixas de rendimentos, mas é claro que parcela considerável dos produtos adquiridos neste período o foram pelas famílias ricas.

Como dissemos acima, a renovação dos bens das famílias ricas cria a possibilidade da formação de um mercado de bens de 2.<sup>a</sup> mão. Para ilustrar este fato apresentamos na tabela 5.2 informações relativas às porcentagens dos bens existentes nos domicílios em 1972, que haviam sido adquiridos usados. Observa-se que alguns produtos são em grande parte comprados no mercado de 2.<sup>a</sup> mão. São eles - motocicleta (64%), automóvel (49%) e bicicleta (40%). Destes produtos é importante chamar a atenção para o automóvel, cujo mercado de 2.<sup>a</sup> mão era responsável pela metade das unidades possuídas em 1972. Outros produtos têm alguma importância relativamente a este mercado - rádio de mesa (23%) e máquina de costura (22%) (11). A maioria dos produtos, entretanto, apresentam uma pequena participação quanto ao mercado de 2.<sup>a</sup> mão, sendo adquiri-

Tabela 5.2 - Porcentagem do estoque existente de uma seleção de bens duráveis segundo o estado na época de obtenção - Brasil - 1972.

B e m	Novo	Usado
automóvel	51	49
motocicleta	36	64
ar-condicionado	96	4
máquina de lavar	95	5
televisão	93	7
geladeira	91	9
fogão (*)	90	10
bicicleta	60	40
máquina de costura	78	22
eletrofone	87	13
aspirador de pó	85	15
enceradeira	95	5
ventilador	85	15
rádio de mesa	77	23
rádio portátil	86	14
liquidificador	96	4
batedeira	99	1
ferro elétrico	96	4

Fonte: Dados obtidos a partir da tabela 7.2 da PNAD-1972.

Obs.: (\*) fogão a gás ou elétrico.

dos em quase sua totalidade novos. Infelizmente os dados da tabela 5.2 não são apresentados desagregados para as diversas faixas de rendimento. Não temos dúvidas, entretanto, que se o fossem, encontraríamos percentuais muito maiores de produtos adquiridos usados pelas famílias mais pobres e pequenos percentuais para as famílias ricas.

Outro fato, que certamente colaborou para o aumento das taxas de posse dos bens duráveis, foi o processo de urbanização verificado no período. A mudança para as cidades modifica os padrões de consumo da população, especialmente no que se refere aos bens duráveis. Sua posse fica facilitada, entre outras causas, pelo acesso à eletricidade (12). Só para exemplificar, enquanto 84,9% das famílias urbanas tinham acesso à eletricidade em 1976, apenas 19,2% das famílias rurais possuíam eletricidade em seus domicílios. Isto é um ponto fundamental para a posse dos eletrodomésticos. A importância deste fato pode ser constatada pelos dados das tabelas 2.4 a 2.8 (seção 2), que mostram taxas de posse de eletrodomésticos, para famílias com mesmo rendimento, sensivelmente inferiores nas regiões rurais comparativamente às metropolitanas (13).

Mesmo dentro das regiões urbanas as "neces-  
sidades" das famílias têm se modificado ao longo das últimas dêcadas, onde cada vez mais os bens duráveis de consumo vêm crescendo de importância. Assim, utilizando dados de duas pesquisas sobre a estrutura orçamentária familiar realizadas na cidade de São Paulo, observa-se que enquanto no início da década de cinquenta os gastos em bens duráveis de consumo representavam 2,9% dos orçamentos familiares, no início da década de setenta eles já representavam

6,5% dos gastos das famílias (14)

Concluindo, acreditamos que tanto o aumento dos rendimentos das famílias, especialmente das mais ricas, quanto o processo de urbanização, foram importantes causas da difusão da posse dos bens duráveis no Brasil. Seus efeitos tornam-se ainda mais importantes quando comparados com a queda dos preços relativos destes bens. Em nossa opinião, entretanto, a principal causa do aumento dos percentuais de posse dos bens duráveis foi indiscutivelmente a criação do CDC, que atingiu as famílias em praticamente todo o espectro de rendimentos (15), tanto nas regiões urbanas quanto nas rurais.

NOTAS DA SEÇÃO (5)

- (1) Veja nota (13) da seção 2.
- (2) Para se ter uma idéia das diferenças relativas ao acesso à eletrificação entre as populações urbanas e rurais, basta mencionar os percentuais de domicílios com iluminação elétrica que em 1970 nas regiões urbanas era de 76,8% enquanto nas rurais era de apenas 8,4%.
- (3) Através de tabulações de dados do Censo do IBGE de 1970.
- (4) Veja Langoni, Carlos Geraldo, "Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil", Editora Expressão e Cultura, Rio de Janeiro, 1973 (Tabela 1.2. pg.26).
- (5) Distribuições estas obtidas a partir dos Censos de 1960 e 1970.
- (6) Veja Langoni, op.cit., 1973 (Tabela 3.5., pg. 64).
- (7) Enquanto no Censo de 1970 havia apenas uma pergunta relativa ao rendimento médio mensal, na PNAD-76 levantou-se informações

sobre o rendimento mensal na profissão principal, outras ocupações, aluguéis, doação ou mesada e aposentadoria ou pensão. Além disso, na PNAD-76 foi feita uma avaliação sobre o rendimento em produtos ou mercadorias.

(8) São provavelmente as famílias mais pobres aquelas que recebem os maiores percentuais de seus rendimentos em produtos ou mercadorias. Veja nota (7).

(9) Seria conveniente apresentar aqui alguns dados que mostram as dificuldades encontradas pelas famílias pobres para manterem seus rendimentos. Segundo o DIEESE, em levantamentos para a elaboração de seu índice do custo de vida, as famílias pesquisadas na cidade de São Paulo, tiveram que dobrar o número de membros ocupados para manterem suas rendas mensais aproximadamente constantes entre 1958 e 1969. Veja "Família Assalariada, Padrão e Custo de Vida", Estudos Sócio-Econômicos 2, DIEESE, São Paulo, Janeiro de 1974.

(10) Infelizmente, não conseguimos dados de posse múltipla de bens duráveis para outro ano. Assim, não foi possível verificar a



evolução das taxas múltiplas de posse dos bens. Não temos dúvidas, entretanto, que, em função do elevado crescimento das rendas dos ricos, houve um aumento de suas taxas durante os anos do "milagre".

(11) Observe que rádio e máquina de costura são dois produtos possuídos por mais da metade da população (veja tabela 2.1), atingindo inclusive famílias com rendimentos muito baixos (veja tabelas 2.4 a 2.8). Possivelmente, a principal forma de obtenção destes produtos pelas famílias de baixa renda seja através do mercado de 2.<sup>a</sup> mão.

(12) Há também que observar a maior facilidade de captação dos sinais das estações de rádio e televisão nas cidades relativamente às regiões rurais.

(13) Curiosamente, como forma de compensação pela menor taxa de posse para eletrodomésticos, no caso de automóveis e bicicletas as taxas de posse das famílias rurais para um determinado nível de rendimento parecem ser maiores do que para as metropolitanas (veja tabelas 2.4 a 2.8).

(14) Veja "Análise da Evolução da Estrutura Or

çamentária Familiar na Cidade de São Pau  
lo, mimeo, DIEESE, dezembro de 1977.

- (15) Exclusive as populações marginais que vi  
vem na mais absoluta miséria.

6. A DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E A POSSE DOS BENS  
DE CONSUMO DURÁVEIS

O papel representado pelo processo de concentração da renda na recuperação e desenvolvimento de nossa economia no último ciclo expansivo é bastante controverso. Nem mesmo a participação do setor de bens duráveis neste período é interpretada concensualmente. Assim, segundo Furtado (1) a piora na distribuição da renda foi fundamental para a recuperação e desenvolvimento de economia brasileira a partir de 1967. Tavares (2) concorda com Furtado argumentando que esta redistribuição da renda em favor da população mais rica e dos lucros das empresas permitiu o financiamento das compras de bens duráveis pela classe média, expandindo o mercado suficientemente, de forma a dar partida ao processo de recuperação e posterior "boom" da economia.

A interpretação de John Wells é totalmente distinta (3). Segundo ele, o processo de concentração de renda teve dois efeitos: no caso de eletrodomésticos ele teria tido um efeito depressivo na demanda, enquanto que para automóveis o efeito teria sido neutro. Portanto, o efeito total sobre a demanda de bens duráveis teria sido depressivo. Desta forma, as altas taxas de crescimento da indústria de bens duráveis teriam ocorrido não por causa da concentração de renda, mas apenas dela. Wells questiona inclusive o papel de liderança desempenhando pelo setor de bens duráveis no período 1967/74 (4).

Nesta seção tentaremos rebater o ponto de

vista de Wells tomando uma posição na linha de Furtado e Tavares, observando, entretanto, a luz dos dados discutidos nas seções anteriores, que a má distribuição da renda permitiu o financiamento das compras de duráveis das classes médias e de baixa renda, não apenas das regiões urbanas, mas inclusive das regiões rurais.

Na tentativa de melhor entender a relação entre a piora na distribuição de renda e o desempenho da economia no período 1967/1974, apresentamos dados relativos aos percentuais gastos na aquisição de eletrodomésticos e de veículos em 1974/1975 para as famílias das diversas faixas de rendimentos nas diferentes regiões do Brasil. Apresentamos também o tamanho do mercado representado pelas distintas faixas de rendimentos. Estes dados foram obtidos a partir do processamento de informações do ENDEF/IBGE, e estão apresentados nas tabelas 6.1 a 6.5 e nos gráficos 6.1 e 6.2. As três primeiras tabelas se referem às regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, São Paulo e Recife, enquanto as últimas se referem às regiões rurais de São Paulo e do Nordeste. Observe que em todas as regiões o comportamento das famílias é bastante semelhante. Em relação aos percentuais dos rendimentos gastos na aquisição de eletrodomésticos observa-se um aumento destes percentuais até aproximadamente a faixa 3,5/5 salários mínimos, decrescendo posteriormente. Em relação aos percentuais dos rendimentos na aquisição de veículos ocorre uma elevação até as faixas mais elevadas, caindo ligeiramente no extremo superior da pirâmide de rendas (veja gráficos 6.1 e 6.2).

Tabela 6.1- Estrutura de gastos em equipamentos para o lar e na aquisição de veículos por faixa de despesa familiar - Área metropolitana de São Paulo - 1974/1975.

faixa de despesa familiar	percentual de famílias na faixa	percentual da despesa global	percentual da despesa global gasta em equipamentos para o lar(**)	percentual da despesa global gasta na aquisição de veículos	percentual dos gastos totais em equipamentos para o lar efetuados pela faixa	percentual dos gastos totais na aquisição de veículos efetuados pela faixa
atê 2 sm (*)	4,95	0,58	2,06	-	0,61	-
2/3,5 sm	13,04	2,98	2,81	0,19	4,24	0,12
3,5/5 sm	16,50	5,69	3,37	0,22	9,71	0,28
5/7 sm	16,89	8,08	2,80	0,65	11,46	1,16
7/10 sm	15,49	10,45	2,54	1,68	13,44	3,90
10/15 sm	13,52	13,30	2,07	4,22	13,96	12,46
15/20 sm	5,68	7,89	2,04	5,88	8,16	10,31
20/30 sm	6,25	12,42	2,14	6,81	13,48	18,78
mais de 30 sm	7,70	38,61	1,27	6,19	24,92	53,01
total	100	100	1,17	4,51	100	100

Fonte: ENDEF/IBGE. (a partir das tabelas 7 e 7A).

(\*) sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) O item "equipamentos para o lar" inclui praticamente apenas os eletrodomésticos.

Tabela 6.2- Estrutura de gastos em equipamentos para o lar e na aquisição de veículos por faixa de despesa familiar - Área metropolitana do Rio de Janeiro - 1974/1975.

faixa de despesa familiar	percentual de famílias na faixa	percentual da despesa global	percentual da despesa global gasta em equipamentos para o lar (**)	percentual da despesa global gasta na aquisição de veículos	percentual dos gastos totais em equipamentos para o lar efetuados pela faixa	percentual dos gastos totais na aquisição de veículos efetuados pela faixa
até 1 sm (*)	1,63	0,12	0,54	-	0,03	-
1/2 sm	7,51	1,21	1,54	0,03	0,88	0,01
2/3,5 sm	19,16	5,41	2,88	0,07	7,36	0,13
3,5/5 sm	18,10	7,81	3,21	0,23	11,85	0,70
5/7 sm	16,26	9,90	2,54	0,49	11,88	1,88
7/10 sm	10,09	8,32	2,63	1,27	10,33	4,09
10/15 sm	13,17	15,63	2,21	2,39	16,32	14,51
15/30 sm	9,30	20,15	2,26	3,97	21,49	31,00
mais de 30 sm	4,88	31,48	1,33	3,91	19,84	47,76
total	100	100	2,12	2,58	100	100

Fonte: ENDEF/IBGE. (a partir das tabelas 7 e 7A).

(\*): sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) O item "equipamentos para o lar" inclui praticamente apenas os eletrodomésticos.

Tabela 6.3- Estrutura de gastos em equipamentos para o lar e na aquisição de veículos por faixa de despesa familiar - Área metropolitana de Recife - 1974/1975.

faixa de de despesa familiar	percentual de famílias na faixa	percentual da despesa global	percentual da despesa global gasta em equipamentos para o lar(**)	percentual da despesa global gasta na aquisição de veículos	percentual dos gastos totais em equipamentos para o lar efetuados pela faixa	percentual dos gastos totais na aquisição de veículos efetuados pela faixa
até 1 sm (*)	7,83	0,89	1,43	0,04	0,52	0,01
1/1,5 sm	10,18	2,08	1,61	0,07	1,35	0,05
1,5/2 sm	9,66	2,72	1,90	0,09	2,09	0,07
2/2,5 sm	10,96	3,96	1,69	0,04	2,70	0,05
2,5/3 sm	7,83	3,49	2,41	0,04	3,40	0,03
3/3,5 sm	6,78	3,57	2,89	0,02	4,17	0,02
3,5/5 sm	14,36	9,63	3,16	0,35	12,30	1,04
5/7 sm	9,39	8,99	2,92	0,44	10,60	1,22
mais de 7 sm	23,23	64,63	2,40	4,92	68,82	97,39
total	100	100	2,47	3,27	100	100

Fonte: ENDEF/IBGE. (a partir das tabelas 7 e 7A)

(\*) : sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) O item "equipamentos para o lar" inclui praticamente apenas os eletrodomésticos.

Tabela 6.4- Estrutura de gastos em equipamentos para o lar e na aquisição de veículos por faixa de despesa

familiar - Região rural de São Paulo - 1974/1975.

faixa de de despesa familiar	percentual de famílias na faixa	percentual da despesa global	percentual da despesa global gasta em equipamentos para o lar(**)	percentual da despesa global gasta na aquisição de veículos	percentual dos gastos totais em equipamentos para o lar efetuados pela faixa	percentual dos gastos totais na aquisição de veículos efetuados pela faixa
atê 1 sm (*)	7,53	1,25	1,32	0,37	0,77	0,12
1/1,25 sm	4,58	1,20	0,67	0,17	0,38	0,05
1,25/1,75 sm	11,37	4,05	1,67	0,08	3,17	0,07
1,75/ 2 sm	7,38	3,27	1,52	0,09	2,31	0,07
2/2,5 sm	12,55	6,62	1,99	0,07	6,16	0,12
2,5/3,5 sm	19,79	13,73	2,08	0,36	13,35	1,33
3,5/5 sm	16,69	16,62	2,22	1,46	17,25	6,49
5/7 sm	8,12	11,21	1,96	1,94	10,28	5,82
mais de 7 sm	12,11	42,23	2,36	7,64	46,60	26,27
total	100	100	2,14	2,35	100	100

Fonte: ENDEF/IBGE. (a partir das tabelas 7 e 7A)

(\*) sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) O item "equipamentos para o lar" inclui praticamente apenas os eletrodomésticos.



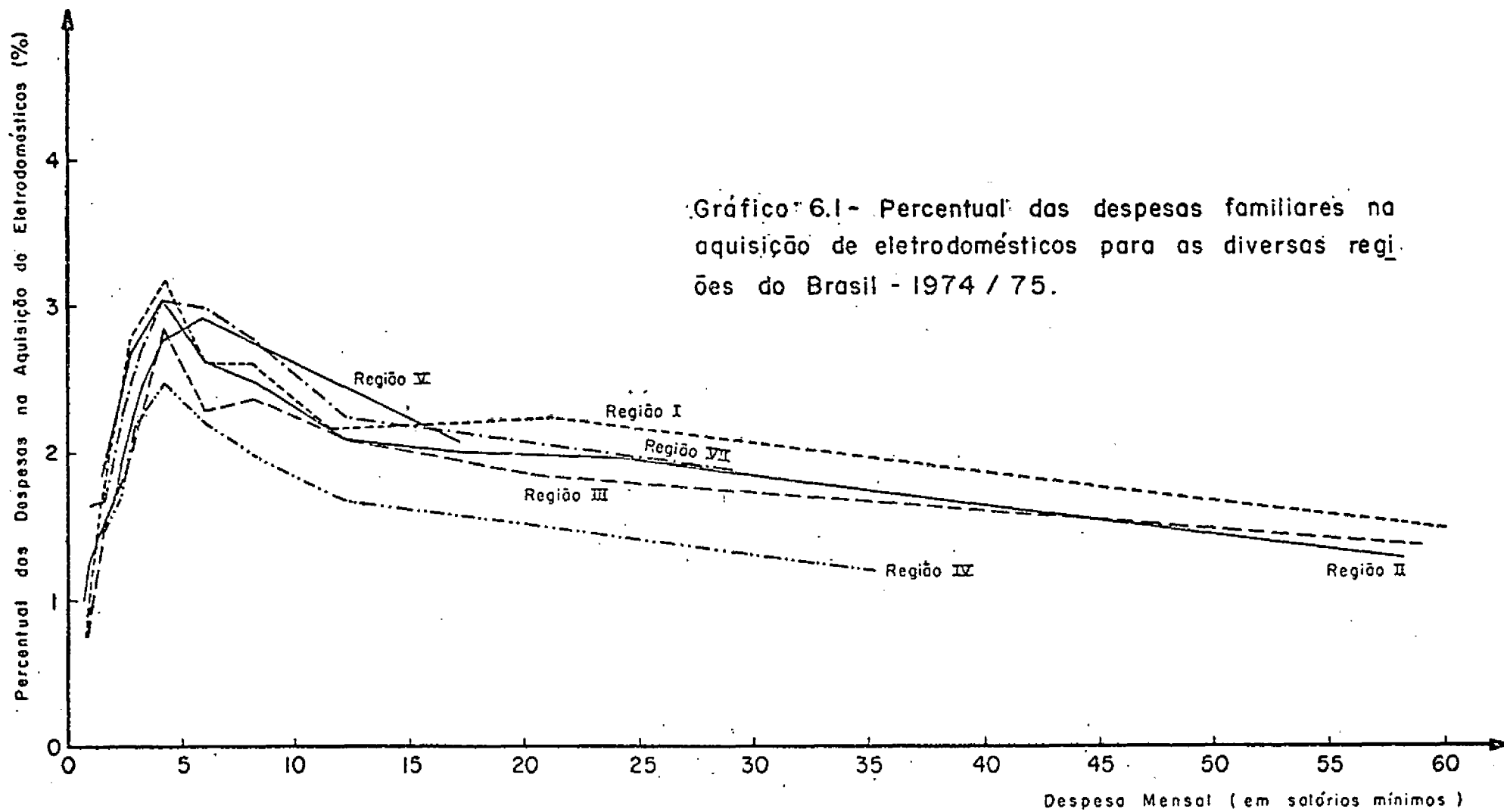
Tabela 6.5- Estrutura de gastos em equipamentos para o lar e na aquisição de veículos por faixa de despesa familiar - Região rural do Nordeste - 1974/1975.

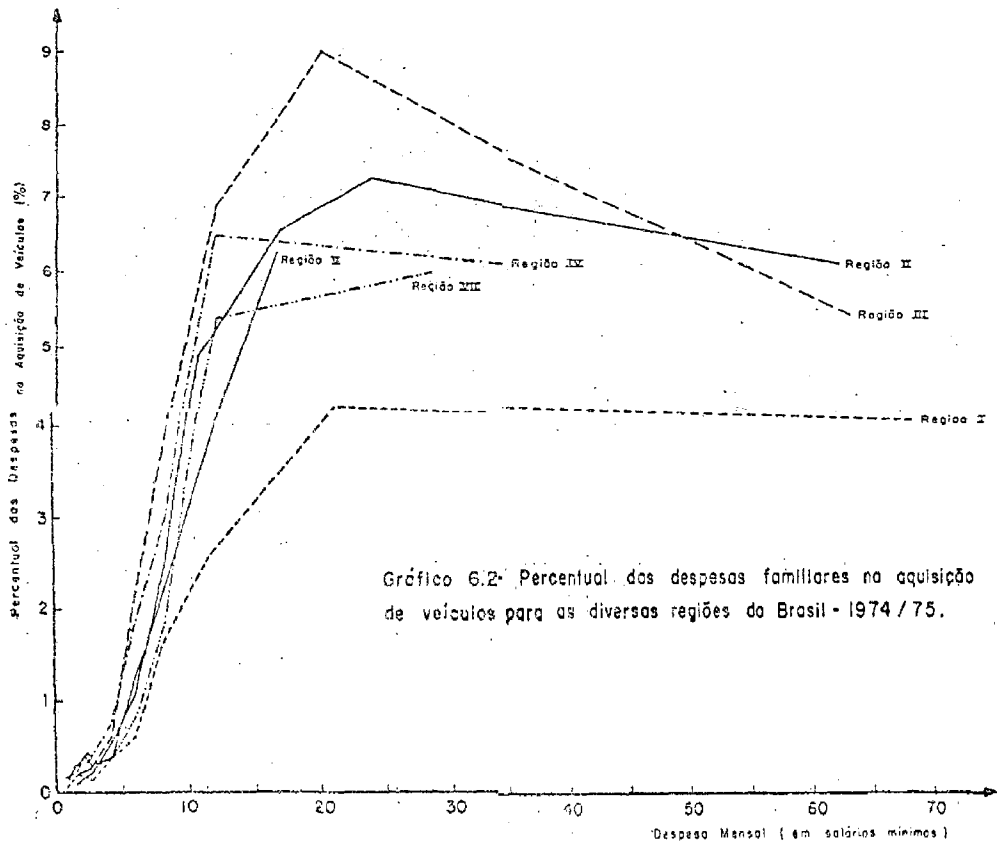
faixa de da despesa familiar	percentual de famílias na faixa	percentual da despesa global	percentual da despesa global gasta em equipamentos para o lar(**)	percentual da despesa global gasta na aquisição de veículos	percentual dos gastos totais em equipamentos para o lar efetuados pela faixa	percentual dos gastos totais na aquisição de veículos efetuados pela faixa
atê 0,5 sm(*)	8,61	1,87	0,69	0,04	0,89	0,07
0,5/0,75 sm	11,51	4,42	1,25	0,01	3,91	-
0,75/1 sm	14,72	7,69	1,04	0,35	5,69	1,78
1/1,25 sm	14,01	9,37	1,06	0,26	7,16	1,57
1,25/1,5 sm	12,52	10,24	1,36	0,21	9,92	1,40
1,5/1,75 sm	9,62	9,35	1,40	0,31	9,35	1,91
1,75/2 sm	6,35	7,12	1,62	0,37	8,21	1,70
2/5 sm	20,03	33,95	1,59	0,50	38,36	11,05
mais 5 sm	2,59	15,70	1,45	7,86	16,19	80,26
total	100	100	1,40	1,53	100	100

Fonte: ENDEF/IBGE. (a partir das tabelas 7 e 7A)

(\*) sm = maior salário mínimo do país.

(\*\*) O item "equipamentos para o lar" inclui praticamente apenas os eletrodomésticos.





Quando consideramos os percentuais dos gastos totais efetuados por cada faixa de rendimentos na aquisição de eletrodomésticos e veículo, verificamos que para os primeiros o mercado começa a se tornar importante já para as faixas de rendas baixas e intermediárias, enquanto que para os últimos somente as faixas de altos rendimentos se constituem em parcela significativa do mercado. Excluindo-se a região rural do Nordeste, o mercado de eletrodomésticos é inexpressivo para as famílias com rendimento abaixo de 2 SM. Observe, além disso, que parcela ponderável do mercado de eletrodomésticos se encontra nas faixas de rendimento familiar acima de 10 SM. Assim, na região metropolitana de São Paulo estas famílias são responsáveis por mais de 60% dos gastos totais em eletrodomésticos, e na região metropolitana do Rio de Janeiro por quase 60% dos mesmos gastos. Em relação ao mercado de veículos, estas famílias são responsáveis respectivamente por 95% e 93% dos gastos totais na compra de veículos.

Assim, à primeira vista, os argumentos de John Wells parecem estar apenas parcialmente corretos, na medida em que cada cruzeiro nas mãos de famílias com rendimentos intermediários gera uma maior demanda por eletrodomésticos do que nas mãos das famílias ricas e das pobres. Entretanto, em relação à demanda por automóveis, os dados das tabelas 6.1 a 6.5 nos mostram que somente para os últimos centis (os mais ricos) da população começa a haver uma diminuição da demanda para cada cruzeiro disponível, isto é, uma diminuição na propensão a consumir. Portanto, dificilmente se poderia aceitar que a piora na distribuição da renda verificada pudesse ter acarretado um efei

to neutro na demanda por automóveis.

Além disso, deve-se observar que os elevados percentuais relativos a gastos na aquisição de eletrodomésticos das famílias com rendimentos baixos e intermediários só é possível em função da existência do CDC, o qual se utiliza em grande parte das rendas das famílias ricas e dos lucros das empresas. Portanto, uma melhor distribuição da renda significaria menos recursos para o financiamento das compras de duráveis das classes de rendimentos baixos e intermediários, o que acarretaria menores propensões médias a consumir para estas classes.

Por outro lado, é preciso considerar que a demanda gerada pelas populações com rendimentos baixos e intermediários é bastante distinta daquela correspondente à população de alta renda. No caso dos eletrodomésticos a população de baixa renda adquire produtos mais baratos e/ou de segunda mão, enquanto que os ricos compram os modelos mais caros e novos. Quanto aos veículos, o pequeno gasto efetuado nas compras pela população com rendimentos intermediários deve se concentrar no mercado de segunda mão, enquanto os ricos trocam seus carros frequentemente, adquirindo modelos com preços elevados. Portanto, é preciso qualificar os resultados apresentados nas tabelas 6.1 a 6.5. Eles certamente subestimam o efeito do consumo das famílias de alta renda na dinâmica do setor de bens duráveis em nossa economia.

Com o objetivo de aprofundar um pouco mais a discussão aqui desenvolvida, fizemos duas simulações para se

ter uma idéia de qual seria a modificação na demanda agregada por eletrodomésticos e veículos caso a distribuição de renda no Brasil fosse distinta. Na primeira simulação supusemos uma redistribuição total, de forma que todas as famílias passariam a ter simultaneamente o mesmo rendimento - i.e., aquele observado pelo ENDEF em 1974/1975. Na segunda simulação fizemos uma redistribuição mais cuidadosa, procurando aproximar a situação da distribuição de rendimentos observada em 1960 (5). Em ambos os casos supusemos que, efetuada a redistribuição, as famílias que caíssem dentro de uma determinada faixa de rendimento passariam a se comportar segundo o padrão de consumo daquela faixa, gastando em média os percentuais indicados pelo ENDEF para a respectiva faixa em 1974/1975.

É claro que uma redistribuição da renda de veria modificar bastante as propensões médias a consumir das diversas faixas, especialmente no caso extremo da primeira simulação. Isto se daria, inclusive, em função de menor disponibilidade de recursos para serem canalizados através do crediário, além do fato que a própria mudança dos rendimentos das famílias traria modificações em seus hábitos, nada obrigando que em média elas continuassem se comportando como indicado pelos dados do ENDEF. De qualquer forma, achamos válido o exercício, o qual é comparável ao método utilizado por John Wells (6), que utilizou as elasticidades-renda da demanda invariantes. Além do mais, os resultados dos exercícios não servem para tirar conclusões definitivas, mas apenas para verificar as tendências esperadas.

Outro ponto que gostaríamos de observar é

que na segunda simulação temos uma infinidade de possibilidades de redistribuição da renda compatíveis com aquela existente em 1960. Nossa solução foi obtida procurando diminuir para cada região os rendimentos do último decil em cerca de 20%, manter os rendimentos do penúltimo decil, e aumentar os rendimentos dos 8 primeiros decis, de forma a manter o rendimento médio de cada região inalterado. As distribuições observadas no ENDEF em 1974/75 e as distribuições modificadas segundo nossos critérios definidos acima estão apresentadas na tabela 6.6 (7).

Os resultados das duas simulações para eletrodomésticos e veículos se encontram nas tabelas 6.7 e 6.8 respectivamente. Observamos imediatamente que em todas as regiões há um aumento dos gastos em eletrodomésticos com a redistribuição da renda. Como era de se esperar este aumento é maior quando a redistribuição é total (tabela 6.7). Para o Brasil como um todo ocorre um aumento dos gastos de 19% na 1.<sup>a</sup> simulação (passando de 1,99% para 2,37%) e apenas 6% na 2.<sup>a</sup> simulação (atingindo 2,11% dos gastos totais). Estes resultados afirmam que, *ce* *teris paribus*, haveria um aumento nos gastos em eletrodomésticos caso a renda fosse redistribuída dos mais ricos para os mais pobres.

Quanto às duas simulações para os gastos na aquisição de veículos encontramos resultados totalmente distintos. Em todas as regiões se verifica uma queda nos gastos na aquisição de veículos (tabela 6.8). Esta queda é substancial na 1.<sup>a</sup> simulação, especialmente nas regiões mais pobres (veja o caso do Nordeste onde a queda é de 90%). Para o Brasil

Tabela 6.6. Distribuições familiares da renda (originais e modificadas) segundo a região para efeito da segunda simulação.

Faixas de Despesas	Região 1		Região 2		Região 3		Região 4		Região 5		Região 6		Região 7	
	Original	Modificada	Original	Modificada	Original	Modificada	Original	Modificada	Original	Modificada	Original	Modificada	Original	Modificada
Faixa 1	2,7	1,5	11,6	6,6	3,9	2,1	13,5	6,7	26,7	13,2	4,4	2,0	11,2	4,4
Faixa 2	10,0	5,5	18,6	8,6	16,9	7,4	24,7	16,4	21,3	19,3	3,7	1,8	8,5	4,0
Faixa 3	20,3	11,1	16,7	19,7	25,4	19,7	10,0	12,8	14,0	19,6	9,6	4,6	17,3	13,4
Faixa 4	17,9	21,9	15,5	21,5	16,8	24,7	13,9	18,4	9,4	13,2	5,2	2,5	7,8	10,3
Faixa 5	15,4	21,4	13,0	19,0	13,3	20,1	12,2	16,2	6,5	9,1	17,0	17,6	16,8	22,5
Faixa 6	9,5	11,5	10,7	12,0	9,4	14,2	8,8	12,1	4,5	7,4	15,6	18,8	12,6	17,2
Faixa 7	11,9	16,0	4,5	5,0	6,8	6,8	6,1	7,0	7,1	9,4	14,1	19,1	9,2	13,3
Faixa 8	8,1	8,4	4,3	4,0	5,4	3,7	5,1	6,4	4,1	3,7	11,1	19,0	7,0	9,0
Faixa 9	4,2	2,8	5,0	3,7	2,2	1,4	5,7	3,9	7,0	5,2	19,3	14,7	9,0	6,0

Obs.: As distribuições originais são as do ENDEF. As distribuições modificadas tentam redistribuir a renda segundo critério definido no texto, procurando aproximá-las às existentes em 1960. Observe que estamos identificando a despesa global como se fosse renda (veja nota (6) da seção 2).



como um todo se verifica uma queda de 44% (passando de 3,71% para 2,09%). Para a 2.<sup>a</sup> simulação a queda é menos acentuada, situando-se em 14% (i.e., atingindo 3,27% dos gastos totais após a redistribuição da renda).

Quando comparamos a participação que os dois conjuntos de bens duráveis considerados (eletrodomésticos e veículos) têm nos gastos totais, verificamos a maior importância dos veículos vis-a-vis os eletrodomésticos (3,71% contra 1,99% segundo os dados do ENDEF). Portanto, a queda verificada na demanda por veículos após a redistribuição da renda parece muito mais importante para a economia como um todo do que o aumento na demanda por eletrodomésticos (8). Assim, na 1.<sup>a</sup> simulação o percentual de gastos totais nos dois conjuntos de bens cai de 5,70% para 4,46% (i.e., uma queda de 22%), enquanto na 2.<sup>a</sup> simulação ele cai para 5,38% (i.e., uma queda de 6%).

Os resultados acima são incompatíveis com o ponto defendido por John Wells de que o processo de concentração da renda teria um efeito depressivo na demanda por eletrodomésticos, e neutro relativamente a veículos, com um efeito total depressivo sobre a demanda de bens de consumo duráveis. O que encontramos acima foi um efeito levemente depressivo sobre a demanda por eletrodomésticos, e um efeito positivo sobre a demanda por veículos, resultando num efeito ligeiramente positivo na demanda total por bens duráveis. Observe, entretanto, que nos resultados supõem a permanência das propensões médias a consumir para as diversas faixas de rendimento. Há que se considerar que uma melhoria na distribuição da renda fatalmente dimi

Tabela 6.7 - Percentuais médios das despesas totais efetuados na aquisição de eletrodomésticos para as famílias das diversas regiões - dados originais e resultados para duas simulações de redistribuição da renda - 1974/1975

Região (*)	Dados Originais (%)	1. <sup>a</sup> Simulação (%)	2. <sup>a</sup> Simulação (%)
I	2,12	2,50	2,24
II	2,00	2,38	2,12
III	1,95	2,29	2,09
IV	1,65	2,31	1,78
V	2,02	2,17	2,05
VI	2,60	2,88	2,72
VII	2,31	2,91	2,46
TOTAL (**)	1,99	2,37	2,11

Fonte: os dados originais foram obtidos das tabelas 7A do ENDEF/IBGE.

(\*) As regiões são aquelas do ENDEF/IBGE (veja nota (2) da seção 2).

(\*\*) O total é obtido a partir dos percentuais das regiões ponderados pelos gastos totais de cada região.

Obs.: Na 1.<sup>a</sup> simulação é feita uma redistribuição total da renda. Na 2.<sup>a</sup> simulação utiliza-se a distribuição modificada apresentada na tabela 6.6. Em ambos os casos, após a redistribuição, as famílias passam a ter o comportamento da nova faixa (veja texto para maiores detalhes).

Tabela 6.8 - Percentuais médios das despesas totais efetuados na aquisição de veículos para as famílias das diversas regiões - dados originais e resultados para duas simulações de redistribuição da renda - 1974/1975.

Região (*)	Dados Originais (%)	1. <sup>a</sup> Simulação (%)	2. <sup>a</sup> Simulação (%)
I	2,62	1,83	2,31
II	4,36	3,14	3,94
III	4,28	2,40	3,80
IV	3,73	1,44	3,31
V	2,79	0,28	2,19
VI	3,40	2,81	3,29
VII	3,44	1,13	2,84
TOTAL (**)	3,71	2,09	3,27

Fonte: os dados originais foram obtidos das tabelas 7A do ENDEF/IBGE.

(\*) As regiões são aquelas do ENDEF/IBGE (veja nota (2) da seção 2).

(\*\*) O total é obtido a partir dos percentuais das regiões ponderados pelos gastos totais de cada região.

Obs.: Na 1.<sup>a</sup> simulação é feita uma redistribuição total da renda. Na 2.<sup>a</sup> simulação utiliza-se a distribuição modificada apresentada na tabela 6.6. Em ambos os casos, após a redistribuição, as famílias passam a ter o comportamento da nova faixa (veja texto para maiores detalhes).

nuiria estas propensões para as faixas de rendimentos baixos e intermediários, na medida em que os recursos canalizados pelo CDC para as compras destas famílias diminuiriam. Além do mais, a demanda por bens de consumo duráveis pelas famílias de rendimentos baixos e intermediários é totalmente distinta daquela das altas faixas de rendimento. Especialmente no caso de veículos, as famílias com rendimentos mais baixos, ao adquiri-los, o fazem através de modelos de 2.<sup>a</sup> mão já depreciados. Enquanto isso, a piora na distribuição de renda permitiu, não apenas a posse múltipla de veículos pelos mais ricos, como também sua renovação em períodos mais curtos. Portanto, acreditamos que os dados aqui encontrados subestimam o verdadeiro papel que as famílias mais ricas têm relativamente à dinâmica da indústria de bens de consumo duráveis. Em nossa opinião, o efeito depressivo sobre esta indústria, que uma melhoria na distribuição de renda acarretaria, seria muito maior do que o apontado por nossas simulações.

Discordamos pois da tese de John Wells, e defendemos o ponto de vista de que o processo de concentração de rendimentos verificado durante a década de sessenta foi altamente benéfico à indústria de bens duráveis, permitindo a renovação do estoque de bens pelas famílias mais ricas e o aumento da posse múltipla, canalizando seus excedentes, via sistema financeiro, e criando as condições para a aquisição de um enorme leque de bens duráveis pelas famílias dos mais diversos níveis de rendimentos.

NOTAS DA SEÇÃO (6)

- (1) Veja Furtado, Celso, op.cit., 1972 e Furtado, Celso, op.cit., 1974.
- (2) Veja Tavares, Maria da Conceição, "Distribuição de Renda, Acumulação e Padrões de Industrialização", mimeo, 1973, e Tavares, Maria da Conceição, "O Movimento Recente da Industrialização Brasileira", mimeo, 1978.
- (3) Veja Wells, John, "The Diffusion ...", op.cit., 1977 e Wells, John, "Growth and...", op.cit., 1977 (capítulo 3).
- (4) Veja Wells, John, "The Diffusion ...", op.cit., 1977.
- (5) Mais uma vez lembramos que por estarmos trabalhando com dados do ENDEF estamos identificando a "despesa global" com o "rendimento" das famílias (veja nota (6) da seção 2).
- (6) Veja Wells, John, "The Diffusion...", op.cit., 1977.
- (7) Aqui são necessárias algumas explicações

adicionais. Os exercícios de simulação foram repetidos para várias distribuições de rendimento "tipo" 1960, não alterando significativamente os resultados encontrados. Escolhemos redistribuir a renda da mesma forma dentro de cada região para facilitar nosso trabalho, sendo escolhida aquela redistribuição que, ao ser aplicada à distribuição de renda no Brasil como um todo em 1970, retornava à situação de de 1960. (Veja discussão sobre a distribuição familiar da renda no Brasil em 1960 e 1970 na seção 5). É claro que o mais correto seria fazer redistribuições distintas para cada região. Isto, entretanto, aumentaria demasiadamente o trabalho, além do fato que não possuíamos as distribuições de 1960 segundo as diferentes regiões utilizadas pelo ENDEF.

- (8) Isto sem considerar os efeitos indiretos para a frente e para trás que possivelmente são maiores na indústria automobilística do que na indústria eletro-eletrônica, aumentando ainda mais a importância da primeira.

## 7. CONCLUSÕES

As principais conclusões que podemos tirar de nosso trabalho podem ser assim resumidas:

- (1) Houve um crescimento substancial nas taxas de posse dos bens duráveis durante os últimos vinte anos, especialmente entre as populações urbanas de rendimentos baixos e intermediários. As famílias ricas já haviam atingido altas taxas de posse destes bens em meados dos anos sessenta.
- (2) As taxas médias de posse de eletrodomésticos são bens mais elevadas nas regiões urbanas do que nas regiões rurais, mesmo quando considerados segmentos de população com os mesmos rendimentos. Isto pode ser atribuído a um maior acesso à eletrificação nas regiões urbanas, assim como às mudanças das necessidades ocorridas com a urbanização.
- (3) Indiscutivelmente, a difusão da posse dos bens de consumo duráveis tem como causa principal a criação do crédito direto ao consumidor, que permitiu a incorporação da população das mais diversas faixas de renda ao mercado dos bens duráveis, tanto

nas regiões urbanas como também nas rurais.

- (4) Ao permitir o acesso aos bens duráveis, o crédito direto ao consumidor foi responsável por um grande endividamento da população de baixa renda, a qual pagou taxas elevadíssimas de juros durante o período.
- (5) Houve uma sensível queda nos preços relativos dos bens duráveis, o que pode ser considerado um importante elemento acelerador da difusão da posse destes bens, especialmente quando consideramos o crescimento das rendas familiares. Certamente, um dos fatos que permitiram este barateamento foi o aumento ponderável das escalas de produção.
- (6) Simultaneamente com o processo de barateamento dos bens duráveis ocorreu uma abertura do leque de modelos e preços destes bens, de forma a adequar a estrutura de oferta à demanda gerada pela distribuição desigual de renda em nosso país. Este comportamento pode ser verificado com nitidez na indústria automobilística.
- (7) A piora na distribuição da renda ocorrida no período permitiu a renovação do esto



que de bens da população rica, assim como produziu elevados índices de posse múltipla para esta mesma população, dando margem ao surgimento de um importante mercado de 2.<sup>a</sup> mão para veículos. Com relação aos eletrodomésticos, não existe um mercado de 2.<sup>a</sup> mão considerável.

- (8) Embora possa parecer paradoxal, a piora na distribuição da renda permitiu a incorporação de parcela considerável da população de baixos e médios rendimentos ao mercado dos bens de consumo duráveis, utilizando-se para isto da criação do crédito direto ao consumidor.
- (9) Discordamos, pois, da tese de John Wells de que a piora na distribuição da renda verificada durante os anos sessenta teria tido um efeito depressivo na demanda por bens de consumo duráveis durante a fase de recuperação e expansão da economia ocorrida no período 1967/1974.



## BIBLIOGRAFIA

- ABINEE, Publicações Diversas.
  
- ALMEIDA, Julio S.G. de, "As Financeiras na Reforma do Mercado de Capitais: O Descaminho do Projeto Liberal", dissertação de mestrado, Universidade Estadual de Campinas, março de 1980.
  
- ANFAVEA, Publicações Diversas.
  
- BANAS, Exemplares Diversos.
  
- COUTINHO, Maurício; "Padrões de Consumo e Distribuição de Renda no Brasil", tese de mestrado, UNICAMP, 1979..
  
- DIEESE, Família Assalariada: Padrão e Custo de Vida, Estudos Sócio-Econômicos 2, janeiro de 1974.
  
- DIEESE, Análise da Evolução da Estrutura Orçamentária Familiar na Cidade de São Paulo, mimeo. dezembro de 1977.
  
- FURTADO, Celso; "Análise do Modelo Brasileiro", Civilização Brasileira, 1972.
  
- FURTADO, Celso; "O Mito do Desenvolvimento Econômico", Paz e Terra, 1974.
  
- GUIMARÃES, Eduardo Augusto de Almeida, "Industry Market Structure and the Growth of the Firm in the Brazilian Economy", tese de doutorado, University College of London, 1980.

- IBGE, Censo Demográfico de 1960.
- IBGE, Censo Demográfico de 1970.
- IBGE, Estudo Nacional da Despesa Familiar, RJ, 1979.
- IBGE, Indicadores Sociais - Relatório 1979, RJ, 1979.
- IBGE, Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio - 1972.
- IBGE, Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio - 1976.
- LANGONI, Carlos Geraldo, Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico, Expressão e Cultura, 1973.
- NEUHAUS, Paulo e Uriel de Magalhães, "Crédito ao Consumidor, uma Análise Econômica", IBMEC.
- SABOIA, João, e outros autores, "A Posse dos Bens Duráveis e o Crédito Direto ao Consumidor", Boletim do IERJ, fevereiro/março de 1980.
- TAVARES, Maria da Conceição; "Distribuição de Renda, Acumulação e Padrões de Industrialização", mimeo, SP, 1973.
- TAVARES, Maria da Conceição; "Ciclo e Crise - O Movimento Recente da Industrialização Brasileira", mimeo, Rio de Janeiro, 1978.

- WELLS, John, "Subconsumo, Tamanho de Mercado e Padrões de Gastos Familiares no Brasil", Estudos Cebrap, 17, julho/ setembro de 1976.
  
- WELLS, John, "Growth and Fluctuations in the Brazilian Manufacturing Sector during the 1960's and early 1970's, dissertação de doutorado, Queen's College, Janeiro de 1977.
  
- WELLS, John, "The Diffusion of Durables in Brazil and its Implications for recent Controversies concerning Brazilian Development", Cambridge Journal of Economics, n° 1, pp.259-279, 1977.



A coleção completa das publicações do PNPE pode ser encontrada em quaisquer dos centros de pós-graduação filiados à ANPEC nos seguintes endereços:

- 1 - Centro de Aperfeiçoamento de Economistas do Nordeste (CAEN)  
Universidade Federal do Ceará  
Av. da Universidade, 2700  
60.000 - Fortaleza, CE
- 2 - Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR)  
Universidade Federal de Minas Gerais  
Rua Curitiba, 832 - 9º andar  
30.000 - Belo Horizonte - MG
- 3 - Departamento de Economia e Planejamento Econômico (DEPE)  
Universidade Estadual de Campinas  
Cidade Universitária - CP 6110  
13.100 - Campinas, SP
- 4 - Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE)  
Fundação Getúlio Vargas  
Praia de Botafogo, 190  
22.253 - Rio de Janeiro, RJ
- 5 - Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas (IEPE)  
Faculdade de Ciências Econômicas - Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
Av. João Pessoa, 31  
90.000 - Porto Alegre, RS
- 6 - Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE)  
Faculdade de Economia e Administração - Universidade de São Paulo  
Cidade Universitária - CP 11474  
01000 - São Paulo, SP
- 7 - Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA)  
Universidade Federal do Pará  
Campus Universitário - Guamã  
66.000 - Belém, PA
- 8 - Curso de Mestrado em Economia (CME/PIMES)  
Universidade Federal de Pernambuco  
Cidade Universitária  
50.000 - Recife, PE
- 9 - Departamento de Economia  
Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro  
Rua Marquês de São Vicente, 225 - Gávea  
22.453 - Rio de Janeiro, RJ
- 10 - Curso de Mestrado em Economia  
Faculdade de Ciências Econômicas - Universidade Federal da Bahia  
Praça 13 de maio, 6 - 5º andar - Piedade  
40.000 - Salvador, BA
- 11 - Departamento de Economia  
Universidade de Brasília  
Campus Universitário  
70.910 - Brasília, DF
- 12 - Instituto de Economia Industrial (IEI)  
Faculdade de Economia e Administração  
Universidade Federal do Rio de Janeiro  
Av. Pasteur, 250 - Urca - CP 56.028  
22.290 - Rio de Janeiro, RJ

Endereço para correspondência:  
PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA - PNPE  
INPES/IPEA  
Av. Presidente Antônio Carlos, 51/16º  
Rio de Janeiro - RJ - CEP 20.020

Série Fac-Símile

- Nº 1 - Inflação e Balanço de Pagamentos: Uma Análise Quantitativa das Opções de Política Econômica. *André L. Resende e Francisco L. Lopes.* Dezembro 1982. 264 p.
- Nº 2 - Inflação e Nível de Atividade no Brasil. *Francisco L. Lopes.* 98 p.
- Nº 3 - Abertura Financeira ao Exterior: Perspectivas Latino-Americanas. *Edmar Lisboa Bacha.* 142 p.
- Nº 4 - As Causas da Difusão da Posse dos Bens de Consumo Duráveis no Brasil. *João L. M. Saboia*
- Organização e Política Econômica. *Jorge Vianna Monteiro* (a sair) 73 p.
  - Salários e Emprego na Indústria de Transformação: 1970/1976. *Paulo Eduardo de Andrade Baltar e Paulo Renato Costa Souza* (a sair) 173 p.
  - Características e Natureza do Crescimento Industrial Brasileiro: 1906-1914. *Maria Teresa R. O. Versiani* (a sair) 85 p.
  - Análise da Viabilidade de um Estudo sobre a Magnitude e o Perfil da Imigração Estrangeira para o Brasil no Período 1873-1932. *Elisa Maria da C. Pereira Reis* (a sair) 44 p.
  - Urbanização e Custos numa Economia em Desenvolvimento: O Caso de Minas Gerais. *Afrânio Alves de Andrade e Roberto Luiz de Melo Monte-Mór* (a sair) 112 p.
  - Energia e Economia: Um Modelo Integrado. *Eduardo Marco Modiano* (a sair) 304 p.



A coleção completa das publicações do PNPE pode ser encontrada em quaisquer dos centros de pós-graduação filiados à ANPEC nos seguintes endereços:

- 1 - Centro de Aperfeiçoamento de Economistas do Nordeste (CAEN)  
Universidade Federal do Ceará  
Av. da Universidade, 2700  
60.000 - Fortaleza, CE
- 2 - Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR)  
Universidade Federal de Minas Gerais  
Rua Curitiba, 832 - 9º andar  
30.000 - Belo Horizonte - MG
- 3 - Departamento de Economia e Planejamento Econômico (DEPE)  
Universidade Estadual de Campinas  
Cidade Universitária - CP 6110  
13.100 - Campinas, SP
- 4 - Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE)  
Fundação Getúlio Vargas  
Praia de Botafogo, 190  
22.253 - Rio de Janeiro, RJ
- 5 - Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas (IEPE)  
Faculdade de Ciências Econômicas - Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
Av. João Pessoa, 31  
90.000 - Porto Alegre, RS
- 6 - Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE)  
Faculdade de Economia e Administração - Universidade de São Paulo  
Cidade Universitária - CP 11474  
01000 - São Paulo, SP
- 7 - Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA)  
Universidade Federal do Pará  
Campus Universitário - Guamã  
66.000 - Belém, PA
- 8 - Curso de Mestrado em Economia (CME/PIMES)  
Universidade Federal de Pernambuco  
Cidade Universitária  
50.000 - Recife, PE
- 9 - Departamento de Economia  
Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro  
Rua Marquês de São Vicente, 225 - Gávea  
22.453 - Rio de Janeiro, RJ
- 10 - Curso de Mestrado em Economia  
Faculdade de Ciências Econômicas - Universidade Federal da Bahia  
Praça 13 de maio, 6 - 5º andar - Piedade  
40.000 - Salvador, BA
- 11 - Departamento de Economia  
Universidade de Brasília  
Campus Universitário  
70.910 - Brasília, DF
- 12 - Instituto de Economia Industrial (IEI)  
Faculdade de Economia e Administração  
Universidade Federal do Rio de Janeiro  
Av. Pasteur, 250 - Urca - CP 56.028  
22.290 - Rio de Janeiro, RJ

Endereço para correspondência:

PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA - PNPE  
INPES/IPEA

Av. Presidente Antônio Carlos, 51/16º  
Rio de Janeiro - RJ - CEP 20.020

### Série Fac-Símile

- Nº 1 - In: balanço de Pagamentos: Uma Análise Quantitativa de Política Econômica. *André L. Resende e L. Lopes.* Dezembro 1982. 86 p.
- Nº 2 - In:ível de Atividade no Brasil. *Francisco L. Lopes*
- Nº 3 - Ab:nceira ao Exterior: Perspectivas Latino-  
Am: *Edmar Lisboa Bacha.* 142 p.
- Nº 4 - As: Difusão da Posse dos Bens de Consumo Durável. *João L. M. Saboia.* 147 p.
- Or: e Política Econômica. *Jorge Vianna Monteiro* 73 p.
- Sa: aprego na Indústria de Transformação: 1970/  
19: *Eduardo de Andrade Baltar e Paulo Renato Co.* (a sair) 173 p.
- Ca: as e Natureza do Crescimento Industrial  
Br: 1906-1914. *Maria Teresa R. O. Versiani* (a  
sa:
- An: abilidade de um Estudo sobre a Magnitude e  
o: migração Estrangeira para o Brasil no Pe-  
rã: 1932. *Elisa Maria da C. Pereira Reis* (a  
sa:
- Ur: e Custos numa Economia em Desenvolvimento:  
O C: nas Gerais. *Afrânio Alves de Andrade e Ro-  
be: Melo Monte-Mór* (a sair) 112 p.
- Enc: onomia: Um Modelo Integrado. *Eduardo Marco*  
Bo: (a sair) 304 p.