INFLAÇÃO

Os IGPs em 2002

"IGP-DI dispara", "IGP-10 tem a maior variação desde fevereiro de 1999", "IGP-M de 2002 é o maior do Real". A mídia não economizou espaço nem exclamações para registrar a escalada dos IGPs em 2002. Os IGPs encerraram o ano com altas entre 24,68% e 26,52%, mais do que o dobro das variações registradas em 2001. Como se pode ver no gráfico 1, foram altas crescentes desde abril até se chegar ao pico com o IGP-DI de novembro, que variou 5,84%.



Foto: Américo Vermelho

Salomão Quadros
Coordenador de análises econômicas do IBRE/DGD

Em dezembro, a desaceleração começou a tomar corpo, surpreendendo o próprio mercado financeiro. Segundo o informativo Focus, do Banco Central, a mediana[1] das previsões para o IGP-M de dezembro, uma semana antes da divulgação, era de 4%. A queda foi maior e o índice fechou com alta de 3,75%. Este erro, para mais, contrasta com as previsões feitas durante os seis meses anteriores, quando as instituições ouvidas pelo Bacen haviam sistematicamente subestimado a variação do IGP-M. Vejamos alguns exemplos.

Entre maio e julho, o IGP-M passou de 0,83% para 1,95%. O mercado, entretanto, não tomou esta progressão como tendência e, logo no início de agosto, previu para aquele mês uma alta de apenas 0,85%. A previsão foi sendo refeita, dia a dia, mas as correções se mostraram insuficientes. O índice fechou o mês de agosto com variação de 2,32%, quase meio ponto percentual acima da previsão coletada pelo Banco Central na véspera da divulgação.

No dia seguinte, a mediana das previsões, agora para setembro, era de 0,73%, menor do que a de um mês antes, referente a agosto, demonstrando que o avanço do processo inflacionário ainda não havia sido devidamente internalizado pelo mercado. Esta atitude persistiu. Em novembro, para encurtar a história, a previsão na abertura foi de 2%, alterada para 4,7% na última coleta do BC, mas aquém dos 5,19% contabilizados pela FGV.

Como se explica este persistente "viés de baixa"? Por que a expectativa mediana do mercado financeiro em relação ao IGP-M esteve constantemente abaixo dos números apurados pela FGV? Há pelo menos duas razões que não se pode deixar de mencionar. Primeiramente, existe a dificuldade em se fazer previsões de curto prazo sobre a taxa de câmbio, raiz da aceleração inflacionária. Entre abril e outubro de 2002, a cotação da moeda americana passou de R$2,27 para R$3,95, configurando uma alta de 74%.

Em segundo lugar, também não é fácil determinar, com exatidão, o grau e a defasagem de tempo da transmissão da desvalorização cambial para os IGPs. Correlações estatísticas sugerem que a defasagem média é maior do que um e menor do que dois meses. Mas médias são cálculos estatísticos sujeitos a desvios. As próprias indústrias e demais formadores de preços preferem retardar reajustes enquanto dispuserem de estoques ou considerarem temporário o aumento

do dólar. Mas há um momento em que essa atitude deixa de ser conveniente, alguém dá o primeiro passo e os reajustes se disseminam. Quem pode afirmar *a priori* em que instante se dará este movimento?

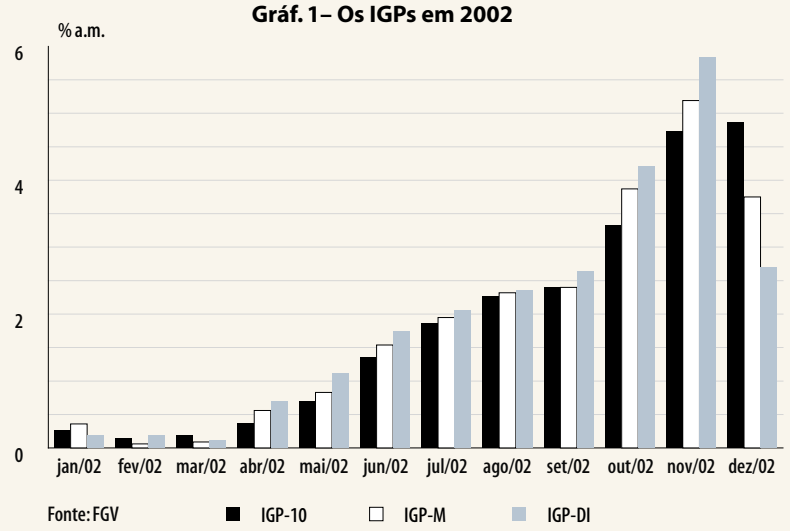
Imprevisibilidades à parte, o que ocorreu no Brasil em 2002 foi apenas mais uma manifestação, que nós mesmos e outros emergentes já enfrentamos, de um fenômeno que pode ser descrito por meio dos seguintes fatos estilizados:

- desvalorização cambial nominal superior a 50% num intervalo de tempo de menos de seis meses, acompanhada de queda ou forte desaceleração do PIB e melhora substancial do saldo em conta corrente;
- aumento dos preços por atacado a uma taxa menor ou no máximo igual à metade do percentual de desvalorização cambial;
- aumento dos preços ao consumidor menor do que a metade da variação dos preços no atacado;
- entre os preços ao consumidor, os de itens não-comercializáveis[2] variam menos do que os de itens comercializáveis, mas mesmo estes, que sobem relativamente mais, apresentam variações entre 50% e 80% das variações no atacado.

A tabela 1 exemplifica alguns destes efeitos para seis países, entre os quais o Brasil.

Entre os asiáticos, assolados pela crise de 1997, há uma gradação de intensidade do choque cambial, maior na Tailândia que na Coréia e maior na Indonésia que na Tailândia. Na primeira etapa da transmissão, do câmbio para o atacado, mantém-se esta mesma ordenação. Na Coréia, o coeficiente de repasse da variação cambial aos preços no atacado foi de apenas 25%, enquanto na Indonésia chegou a quase 50%. Desse estágio até o consumidor, os coeficientes para a Tailândia e a Indonésia são semelhantes, na faixa de 50%. No caso específico da Coréia, o percentual chega aos 60%. Mesmo assim, o efeito final, em termos de grau de repasse do câmbio ao consumidor, foi menor na Coréia, com 16%, seguida pela Tailândia, com 20%, aparecendo por fim a Indonésia, com 26%. Vale ressaltar a queda do PIB nos três países: 6,9%, 10,7% e 14,1%, na mesma ordem.

Gráf. 1– Os IGPs em 2002



O caso mexicano diferencia-se dos demais em matéria de transmissão da desvalorização cambial aos preços no varejo. Enquanto, de modo geral, a alta no varejo é da ordem de um quinto da variação do preço da moeda estrangeira, no México a proporção chegou à metade.

O caso argentino chama atenção pela amplitude da desvalorização cambial. O país havia permanecido dez anos no regime de câmbio fixo num cenário de intensa movimentação de capitais. Por conta desta opção, a taxa de desemprego na Argentina atingiu um nível comparável à registrada nos Estados Unidos nos anos da Grande Depressão. Neste contexto, a transmissão do câmbio ao varejo foi de apenas 17%, a mais baixa entre os casos analisados. Com um PIB em queda de 10%, seria mesmo difícil que o repasse fosse elevado.

No caso brasileiro são apresentados os episódios de 1999 e 2002. Há semelhanças e diferenças entre os dois episódios. Os choques cambiais foram de magnitude semelhante, embora distribuídos no tempo de forma diferente. Em 1999, houve uma desvalorização aguda do câmbio, que durou menos de três meses. A curta duração se deveu, em parte, à elevação drástica dos juros para 45% ao ano. Nos meses finais de 1999, o câmbio voltou a oscilar, mas numa faixa bem mais estreita. O PIB, no ano, variou apenas 0,8%. Mas deste fato não se segue que a desvalorização tenha sido contracionista. O PIB do segundo trimestre, ajustado sazonalmente, foi 1,1% superior ao dos três meses anteriores, o que equivale a uma taxa anualizada de 4,5%.

Em 2002, a alta do dólar se processou em degraus mensais razoavelmente uniformes, com R$0,20 a R$0,30 de altura, entre abril e setembro. Neste período, houve apenas uma forte turbulência, nos últimos dias de julho. Em setembro, entretanto, o câmbio se desgarrou, passando de R$3,029 para R$3,894. Em outubro, à medida que se aproximava o dia do segundo turno das eleições, o câmbio ainda encontrou espaço para uma desvalorização adicional, chegando a fechar a R$3,955, a quatro dias da votação. Deve-se ressaltar a diferença de comportamento da autoridade monetária, que somente elevou os juros, para 21% ao ano, em 14 de outubro, depois de conservá-los por três meses em 18% ao ano. Em 2002, tampouco houve queda do PIB, o efeito contracionista tendo sido o de redução da taxa de crescimento.

O grau de transmissão do choque cambial ao varejo, nos dois episódios, não passou de 25% da variação da moeda estrangeira. Embora, em 2002, o IPC-DI tenha sofrido uma elevação de 12,18%, a aceleração em relação a 2001

Tabela 1: Desvalorizações cambiais e efeitos inflacionários
Variações % acumuladas no primeiro ano[1] após a desvalorização cambial

	Câmbio	Preços por atacado	Preços ao consumidor	Preços de itens não-comercializáveis
Coréia (set/98)	41,2	10,8	6,6	5,1
Tailândia (jun/98)	49,7	19,1	10,1	9,3
Indonésia (jun/98)	171,1	83,9	44,9	...
México (nov/95)	80,0	43,3	39,5	31,6
Argentina (dez/02)	237,3	118,2	40,9	...
Brasil I (dez/99)	52,8	28,9	9,1	5,9 (3,2)[2]
Brasil II (dez/02)	53,3	35,4	12,1	10,7 (7,1)[2]

[1] As datas entre parênteses correspondem ao término do primeiro ano após a desvalorização. No Brasil, em 2002 as variações são de janeiro a dezembro, embora a desvalorização tenha se iniciado em abril.
[2] Excluídos os preços de serviços públicos.
Fontes: FGV, INDEC e FMI

foi de apenas 4,24 pontos percentuais. É claro que os preços dos itens comercializáveis são mais suscetíveis à alta do dólar. É o caso do grupo Alimentação, que pesava, em dezembro, 26,49% no IPC-DI e que acumulou elevação de 18,66%, em 2002.

Os efeitos do câmbio sobre o varejo no Brasil também podem ser avaliados por intermédio do núcleo do IPC-DI. Este tratamento consiste em retirar do cálculo as variações de preços mais altas e mais baixas, que podem ser consideradas temporárias ou acidentais. A filtragem produz um indicador mais estável e, portanto, mais revelador da tendência da inflação no varejo.

Em 1999, passados seis meses do início do processo de desvalorização cambial, o núcleo havia se acelerado menos de dois pontos percentuais, passando de 2,08%, em janeiro, para 3,63%, em julho. Mas a elevação continuou até janeiro de 2000, quando a variação em 12 meses atingiu 5,62%. Daí em diante, o núcleo entrou em queda. Computado desta maneira, a transmissão do efeito do câmbio ao consumidor, em 1999, foi de 3,54 pontos percentuais. Cabe salientar, conforme já mencionado, que o câmbio em 1999 teve uma segunda onda de elevação, após o recuo ocorrido durante o segundo trimestre. De maio a outubro, a desvalorização cambial média foi de 17%, o que certamente retardou a estabilização do núcleo.

Em 2002, a variação em 12 meses do núcleo do IPC-DI passou de 7,40% em janeiro para 8,75% em dezembro. Na realidade, o efeito da desvalorização cambial foi maior do que a diferença entre estes dois percentuais porque o núcleo iniciou o ano em queda e assim prosseguiu até julho, quando atingiu 6,62%. Portanto, até o momento, houve uma transmissão de pouco mais de dois pontos percentuais do câmbio para o núcleo que, dada a defasagem com que se processa o fenômeno, pode ainda aumentar durante o primeiro trimestre de 2003.

Embora três vezes mais sensível à desvalorização cambial do que o IPC, o IPA, pela variedade dos itens em sua estrutura, não reage de maneira uniforme à alta do dólar

As explicações[3] para o reduzido grau de transmissão da desvalorização para os preços ao consumidor – o "pass-through" para usar o jargão – se valem das seguintes observações. Primeiramente, o preço final dos produtos importados tem na sua composição uma certa proporção de insumos domésticos, como transporte e comercialização. Daí a razão de se manter o preço dos itens não-transacionáveis em rédea curta. Outro ponto importante é a estrutura das importações. Quanto menor a presença de bens finais e maior a de intermediários, mais branda deverá ser a transmissão do câmbio para os preços ao consumidor.

Outra linha de argumentação, esta de inspiração microeconômica, privilegia as estruturas de mercado nos diversos setores como elemento definidor da intensidade da transmissão. Estruturas mais competitivas diluem mais o "pass-through" do que mercados em que prevalecem firmas com poder de monopólio.

Em todos os casos listados na tabela 1 há um momentâneo, mas intenso descolamento entre preços no atacado e no varejo, durante o processo de transmissão da alta do câmbio. No Brasil, tanto em 1999 como em 2002, este descolamento tem sido da ordem de três para um. Isso quer dizer que para cada três pontos percentuais de variação no IPA há um ponto no IPC. Em 2002, o IPA–DI subiu 35,41% e o IPC-DI, 12,18%.

Embora três vezes mais sensível à desvalorização cambial do que o IPC, o IPA, pela variedade dos itens em sua estrutura, não reage de maneira uniforme à alta do dólar. A sensibilidade é máxima entre as matérias-primas, especialmente as de exportação e importação, e decresce ao longo da cadeia produtiva. Em 2002, por exemplo, o cacau subiu 166,10%, o trigo 109,42%, a soja 68,14% e a celulose 47%. Estes produtos têm seus preços formados no mercado internacional, em dólar. Embora a conversão para reais seja feita pela mesma taxa de câmbio, cada um teve a sua própria trajetória de aumento ou diminuição. No caso do cacau, a tonelada curta em Nova Iorque passou de menos de US$ 1.200 para mais de US$ 1.800 em 2002. Por isso, o aumento em reais

excedeu de tal maneira o percentual de desvalorização cambial.

Há também matérias-primas com reduzido grau de comercialização externa. Estes itens teriam, em tese, baixo grau de resposta às flutuações cambiais. Um bom exemplo é o milho, cuja alta de 121,43% justifica-se, principalmente pela quebra de safra, que beirou os 20% em 2002, num contexto de estoques mais baixos do que o normal. As situações do milho e do cacau, que tiveram altas muito além da desvalorização do câmbio, foram motivadas por razões próprias de cada mercado. As variações de preços destes produtos ajudam a explicar por que choques cambiais de intensidades similares, como os de 1999 e 2002, podem produzir repercussões de magnitude diferente na taxa de variação do IPA.

Entre os produtos intermediários e finais, o efeito do câmbio costuma ser a composição de duas variáveis: a importância da matéria-prima como item formador de custo e a influência, sobre o preço desta, exercida pela cotação da moeda estrangeira. As massas alimentícias e os concentrados de tomate são exemplos ilustrativos. Em 2002, os aumentos foram de 37,02% e 20,59%, respectivamente. Em ambos os produtos, a matéria-prima tem peso destacado, mas no caso das massas alimentícias, fabricadas a partir do trigo, produto de importação, a influência do câmbio é significativamente maior.

Outro efeito induzido pelo câmbio sobre os preços dos produtos industriais é o redirecionamento das vendas para o mercado externo. Conhecido na literatura como *expenditure switching*, este movimento acarreta aumentos de preços mais acentuados naqueles setores em que o uso da capacidade instalada está mais próximo da plena ocupação. Um bom exemplo é o setor siderúrgico, que exporta um terço das vendas. Com utilização da capacidade acima de 90%, de acordo com a Sondagem Conjuntural da Indústria, de outubro passado, este setor elevou seus preços em 42,55%, em 2002. No segmento de caminhões, a situação é bem diferente. Com exportações na faixa de 30% das vendas, mas com utilização da capacidade pouco acima de 60%, o setor aumentou seus preços em apenas 9,78%.

Quem vê apenas os dados de 2002, pode duvidar de que algum dia o IPA venha a ser ultrapassado pelo IPC. Mas isto acontece com mais freqüência do que se imagina. Nos 57 anos de existência dos dois índices, o IPC superou o IPA 31 vezes. Aliás, nem é preciso recuar tanto assim para se conhecer a natureza alternante da relação entre os dois índices. Em 1995, quando o Plano Real ainda estava por se consolidar, o IPC-DI variou 25,91% enquanto o IPA-DI subiu 6,39%.

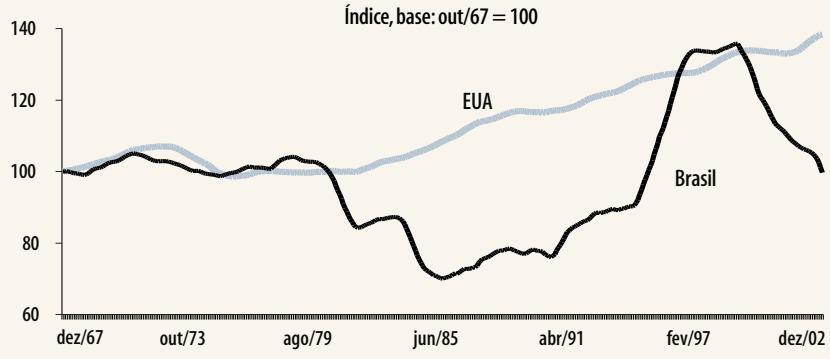
O gráfico 2 compara a relação entre o IPC e o IPA, no Brasil e nos Estados Unidos, num período de 35 anos. Tais exercícios, pela extensão de tempo, podem estar sujeitos a imprecisões, especialmente por conta de mudanças metodológicas ou na composição dos índices. Nos Estados Unidos, por exemplo, o IPA mudou de nome e passou a se chamar IPP, abreviação de Índice de Preços ao Produtor. Como o nome sugere, a abrangência do índice ficou um pouco menor do que antes, incluindo apenas a primeira comercialização após a produção. Mesmo com essas ocorrências, o exercício tem sua validade porque pode indicar tendências evolutivas.

Um dos efeitos do câmbio sobre os preços é o redirecionamento das vendas para o mercado externo

Nos últimos 20 anos, a relação entre preços ao consumidor e ao produtor na economia americana tem se alterado em favor dos primeiros. Isto pode ser explicado pela ocorrência simultânea de ganhos de produtividade na indústria e aumento das despesas com serviços. O primeiro fenômeno faz com que os preços industriais cresçam mais devagar que o restante. No segundo caso, há itens como serviços na área médica que, pela crescente sofisticação, têm aumentado de preço. Já entre os serviços tradicionais, os aumentos de produtividade são menores do que na indústria, reforçando a tendência de longo prazo de descolamento entre preços ao consumidor e ao produtor.

No Brasil, a relação entre os dois índices é constantemente abalada por choques cambiais. No início dos anos 80, houve dois episódios de desvalorizações cambiais, representados por descontinuidades no gráfico. Mais à frente, de 1994 a 2002, houve um ciclo de grande amplitude em que, primeiro, o câmbio se valorizou e o IPC andou na frente do IPA. Na segunda fase do ciclo, houve duas ondas de desvalorização, em

Gráf. 2 – Relação entre preços ao consumidor e preços por atacado



Fonte: FGV e BLS Notas: PC/IPA Médias móveis de 12 meses

Nota explicativa

IGP são as iniciais de Índice Geral de Preços. Lançado em 1947, mas calculado retroativamente a 1944, o IGP foi idealizado como um indicador abrangente do comportamento dos preços, à semelhança de um deflator implícito do PIB. Esta abrangência é alcançada por meio da agregação de três índices: Índice de Preços por Atacado (IPA), Índice de Preços ao Consumidor (IPC) e Índice Nacional de Custo da Construção (INCC). Os pesos atribuídos a estes índices são, desde o início, 6, 3 e 1, respectivamente. A agregação é feita a partir dos números-índices, forma que a FGV tradicionalmente utiliza para a divulgação de resultados.

Com o passar do tempo, o IGP foi ganhando variantes. Em 1969, foram introduzidos os conceitos de disponibilidade interna (DI) e oferta global (OG). No primeiro caso, subtraía-se das ponderações de cada produto do IPA a fração correspondente às exportações. Este procedimento tinha por objetivo amortecer as, por vezes intensas, flutuações nos preços internacionais de produtos primários, o café em especial, que não se originassem de problemas domésticos de oferta e demanda. No conceito OG não se efetuava tal ajuste.

Estas diferenças de critério de ponderação foram extintas em 1996. Mesmo assim, foram mantidas as terminações DI e OG para distinguir as duas formas de apresentação do IPA. O IPA-DI, que faz parte do IGP-DI, classifica os itens que o compõem de acordo com o tipo de uso. As duas classes principais são: bens de consumo e bens de produção. Já o IPA-OG tem sua estrutura baseada na origem de cada item. Seus dois grupamentos principais são: produtos agrícolas e produtos industriais.

Em 1989, época de inflação de quatro dígitos e sucessivos planos de estabilização, teve início o cálculo do Índice Geral de Preços do Mercado, o IGP-M. Contratado pela Confederação Nacional das Instituições Financeiras, o IGP-M passou a funcionar como balizador para a determinação da taxa real de juros. Para isto, o seu período de coleta de dados termina, em média, dez dias antes do encerramento da coleta do IGP-DI. A antecipação possibilita a divulgação dos resultados sempre no penúltimo dia útil do mês de referência.[4] O IGP-M possui um sistema de apurações parciais ou prévias, concluídas a cada dez dias, daí as denominações de primeiro e segundo decêndios. De resto, não há outros elementos diferenciadores entre o IGP-DI e o IGP-M.

Mais adiante, em 1993, foi lançado o IGP-10. Novamente, a diferença em relação aos outros IGPs é o período de coleta. O IGP-10 tem sua coleta encerrada dez dias antes do IGP-M. Com a criação do IGP-10, a FGV pode divulgar, a cada 10 dias, um índice com período de coleta de 30 dias, denominado índice cheio. O quadro a seguir apresenta as diferenças de períodos de coleta para cada IGP:

IGP-10	Dia 11 do mês anterior ao dia 10 do mês de referência
IGP-M	Dia 21 do mês anterior ao dia 20 do mês de referência
IGP-DI	Dia 1º ao dia 30 do mês de referência

A FGV estabelece, anualmente, um calendário de divulgação dos IGPs, inclusive as prévias do IGP-M, que pode ser conhecido no *site* http://www.fgv.br/IBRE/DGD. Em quase seis décadas de existência, os IGPs ampliaram consideravelmente a cobertura geográfica. No início, tanto os custos da construção quanto os preços ao consumidor eram apurados somente na cidade do Rio de Janeiro. Hoje computam preços em 12 capitais.

O Índice de Preços do Consumidor, que já se chamou Índice de Custo de Vida, é calculado com base na estrutura média de gastos das famílias que ganham, mensalmente, de 1 a 33 salários mínimos nestas 12 capitais.

Os IGPs não são somente indicadores econômicos amplamente noticiados. São referenciais para fixação de preços e valores financeiros. Contratos de aluguéis residenciais e comerciais, tarifas de serviços públicos, dívidas de estados com a União, orçamento do Governo Federal, fundos de investimento financeiro, entre outros, valem-se dos IGPs para a permanente atualização de seus valores.

1999 e 2002. Nesta fase, o IPA superou folgadamente o IPC.

No entanto, nos dez anos entre a metade da década de 1980 e a metade da década de 1990, quando não houve perturbações cambiais, a relação entre IPC e IPA seguiu, no Brasil, um curso semelhante à trajetória americana. Isto sugere que, em períodos de prolongada calmaria cambial, tornam-se visíveis no Brasil alguns dos fenômenos que têm levado o IPC a se elevar frente ao IPA, nos Estados Unidos. Portanto, se o ciclo de oscilação cambial iniciado em 1994 tiver se concluído, entraremos novamente numa fase em que o IPC deverá variar mais depressa que o IPA.

O terceiro componente do IGP-DI, o INCC-DI aumentou 12,87%, em 2002, percentual muito próximo ao registrado pelo IPC-DI. Do mesmo modo que neste índice, também existe no INCC uma dicotomia entre itens comercializáveis e não-comercializáveis. Entre os primeiros, vale citar o aço e o cimento, que tiveram altas de 31,34% e 26,92%. Entre os segundos, os aumentos foram bem menores. Enquanto a elaboração de projetos ficou 12,88% mais cara em 2002, o aumento do aluguel de máquinas não passou de 4,39%.

[1] Mediana de um grupo de valores é aquele que excede metade destes valores e é excedido pela outra metade.

[2] Comercializável é o produto que pode ser objeto de comércio internacional. Esta possibilidade de transportar o produto de um mercado para outro cria uma tendência à equalização de preços. Já entre os não-comercializáveis são maiores as diferenças de preços entre mercados.

[3] Para mais detalhes veja: "Why do consumer prices react less than import prices to exchange rates?", Philippe Bacchetta e Eric van Wincoop, NBER Working Paper Nº. 9352, novembro de 2002 e "Why are rates of inflation so low after large devaluations?", Ariel Burstein, Martin Eichenbaum e Sergio Rebelo, NBER Working Paper Nº. 8748, fevereiro de 2002.

[4] Exceto quando este dia é uma sexta-feira, situação em que a divulgação é antecipada em um dia.

Brasileiros confiam menos no país e mais em si mesmos

Márcio Chalita
Editor executivo

Mais de 80% dos brasileiros estão insatisfeitos com a situação do país, mas são menos críticos em relação à sua própria condição pessoal. Quando se trata da própria família, o pessimismo cai para 39,9%. A conclusão é da primeira Sondagem de Expectativas do Consumidor feita pela Divisão de Gestão de Dados do IBRE/FGV.

Os resultados da pesquisa se basearam em levantamentos feitos em 1.350 domicílios das 12 mais importantes capitais, com levantamentos divididos por faixas de renda, idade e nível de escolaridade. A coleta dos dados, utilizados na Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), foi feita em outubro. Independente das disparidades regionais, a localização do município não foi levada em consideração.

Sobre o futuro, 41,2% dos entrevistados esperam que a situação do país melhore. Em relação à própria família, 54,8% acham que vão melhorar de vida: 21,1% manifestaram intenção de gastar mais com bens de valor alto e 13,1% planejam comprar um carro novo ou usado. As expectativas são mais pessimistas quando a pergunta é sobre mercado de trabalho: 50% dos entrevistados acham difícil conseguir emprego nos próximos seis meses.

Faixas de renda – A pesquisa dividiu os entrevistados em três faixas de renda: até 2,49 salários mínimos, de 2,50 a 11,99 salários mínimos e acima de 12 salários mínimos. Em relação à atual situação do país, 85,7% dos entrevistados das faixas inferior e intermediária estão insatisfeitos, porém acreditam no futuro tanto em relação ao país quanto em relação à própria situação familiar.

Já na faixa superior de renda, 77,5% acham a situação do país ruim. A proporção de entrevistados que considera ruim a situação econômico-financeira da própria família diminui conforme cresce a renda. Na faixa inferior, 47,1% indicam que a situação está ruim. Na faixa intermediária, esse percentual cai para 40,6%. E na faixa superior, a situação é ruim para 26,7%.

Os resultados da sondagem de Expectativas do Consumidor são compatíveis com as respostas dadas à pergunta sobre orçamento doméstico. Na faixa inferior, 49,2% declararam que estão com o orçamento equilibrado, contra 53,4% da faixa intermediária e 58,3% da faixa superior.

Faixas etárias – Os chefes de família foram divididos em cinco faixas etárias: menores de 21 anos, entre 21 e 29 anos, entre 30 e 39 anos, entre 40 e 49 anos, entre 50 e 59 anos e acima de 60 anos. Para 66,6% dos entrevistados com menos de 21 anos, a situação do país é ruim, proporção que sobe para 79,3% na faixa de 21 a 29 anos. A pior avaliação sobre o quadro geral (89,7%), e também em relação à situação pessoal (47,2%) está entre os pais de família entre 40 e 49 anos.

Câmara FGV
de Conciliação e Arbitragem

COMPETÊNCIA, AGILIDADE, CONFIABILIDADE

Dê a você e à sua empresa a oportunidade de resolver divergências contratuais com agilidade, eficiência e sem burocracia.

Às partes é facultado escolher o árbitro (juiz) especialista no problema surgido, e a sentença proferida no processo arbitral tem a mesma natureza de uma sentença proferida pelo Poder Judiciário.

O processo arbitral é sigiloso, portanto não interfere no andamento de outros negócios de sua empresa, que eventualmente sofreriam danos com a publicidade de uma ação judicial.

Praia de Botafogo, 190, 12° andar, Botafogo – CEP:22253-900, Rio de Janeiro – RJ
Tels: (21) 2559-5526/2559-5525 Fax: (21) 2553-6372
e-mail: camara@fgv.br www.fgv.br/camara