

## **Ensaio sobre Economia do Consumo e Trajetória Profissional**

### **Resumo**

O artigo trata das relações entre trajetória profissional, renda e escolhas intertemporais de consumo, buscando estabelecer relações que permitam estudos empíricos futuros. A teoria econômica clássica investigou o comportamento do consumidor buscando relações atemporais e universais e, desta forma distanciou a relação teórica das transformações específicas do mundo do trabalho. Este texto procura explorar as possíveis relações entre as escolhas individuais de consumo, a carreira e os resultados agregados revisitando importantes contribuições à teoria econômica.

Palavras Chave: Carreira, Consumo, Escolha Intertemporal

### ***Essay on Economics of Consumption and Career Path***

#### **Abstract**

*This paper looks forward possible relation and field studies between career, income, and consumption.*

*The article deals with the relationship between career, status, income and intertemporal consumption choices, seeking to establish relationships that allow future empirical studies. Economic theory studies the behavior of consumers seeking timeless and universal relations and thus distancing the theoretical relationship of the specific issues of the working world.*

*This paper explores the possible relationship between individual consumption choices, career and aggregated results revisiting important contributions to economic theory.*

*Key Words: Career, Consumption, Intertemporal Choice*

---

<sup>1</sup> Professora da Escola Superior de Propaganda e Marketing.

<sup>2</sup> Professora da EAESP - Fundação Getúlio Vargas e da Escola Superior de Propaganda e Marketing.

## Introdução

A evolução da teoria econômica sobre consumo tem início com as contribuições da teoria clássica ou microeconômica, apoiando-se em premissas comportamentais de racionalidade e comportamento maximizador dos indivíduos, entrelaçando consumo, renda e preço e, deste modo, tornando possível compreender novas práticas e interpretações sobre o mercado.

No entanto, apesar de todos os avanços, o arsenal clássico teórico não ofereceu instrumentos capazes de permitir, por exemplo, a correta interpretação do consumo em épocas de crise econômica, como a de 1929. E, assim, em busca da construção de uma teoria geral capaz de explicar o comportamento em situações de crise e de prover economistas com instrumentos de política econômica capazes de gerar emprego e crescimento econômico, Keynes (1936) buscou evidenciar a relação entre o consumo das famílias e a renda disponível, mostrando que o crescimento da renda se traduziria imediatamente em crescimento das despesas com consumo, além da realização de poupança, dadas as propensões marginais a consumir e a poupar<sup>3</sup>. Para ele, a insuficiência do consumo, resultado de um crescimento da renda sempre superior ao crescimento das despesas de consumo, explicava a fragilidade em sustentar o crescimento econômico na ausência de crescimento de gastos do governo, investimento de empresas e exportações.

No entanto, a crítica monetarista à Teoria do Consumo Keynesiana fundamenta-se no fato de que oscilações na renda, que sejam temporárias e não permanentes, dificilmente estão associadas a um maior consumo. Retomando as origens da pesquisa sobre o tema, a Escola Monetarista buscou no comportamento individual a explicação para o desempenho agregado do consumo. Para os monetaristas, o consumidor racional pensa suas decisões de consumo não apenas a partir do aumento imediato de renda, mas, sobretudo, considerando prazos longos de tempo. Desta forma, aumentos permanentes de renda, estes sim, implicariam em mudanças na decisão de consumo, enquanto que aumentos temporários não se refletiriam em mudanças nas despesas familiares, e sim na poupança<sup>4</sup>. A escolha entre consumir e poupar, portanto, associa-se aos ganhos de juros e estes são relacionados à escolha intertemporal por consumo.

Ora, é justamente neste ponto em que são notadas as primeiras possíveis relações entre carreira e teorias econômicas sobre o consumo. Isto porque, a julgar o comportamento previsto pelos Monetaristas, somente uma mudança na colocação profissional, representada pela possível ascensão na carreira de um indivíduo, teria forte impacto sobre as despesas familiares. Já ganhos adicionais de caráter não permanente ou esporádicos, como aqueles provenientes de horas extras praticadas, trabalhos temporários ou ganhos de natureza efêmera (possivelmente decorrentes de remuneração variável), teriam fraco impacto sobre o consumo agregado. Ainda, mudanças quanto ao aumento da idade para aposentadoria, bem como expectativas maiores para a longevidade, da mesma forma repercutiriam nas escolhas de gastos individuais. Mas, para os Keynesianos, mudanças no rendimento, mesmo que temporárias, desde que tornando o dinheiro disponível para ser gasto, afetariam as escolhas imediatas de consumo ou poupança. Assim, independente do fato de perceberem os indivíduos um crescimento profissional em sua carreira ou de terem apenas recebido bônus de caráter eventual, em decorrência apenas dos lucros pontuais da empresa onde trabalham, os ganhos decorrentes se converteriam imediatamente em aumentos no dispêndio em consumo ou mesmo em incrementos na poupança.

<sup>3</sup> A propensão marginal a consumir corresponde à variação incremental no consumo como resposta a uma variação incremental na renda disponível e a propensão marginal a poupar corresponde à variação incremental na poupança para uma dada variação incremental na renda disponível ou, ainda, corresponde à diferença entre a variação unitária da renda disponível e a propensão marginal a consumir. A propensão marginal a consumir tem valores no intervalo entre zero e um:  $0 < PMgC < 1$ .

<sup>4</sup> Para os Keynesianos, variações temporárias na renda disponível promoveriam crescimentos na despesa de consumo das famílias.



A dificuldade em falsear os paradigmas clássicos Keynesiano, e Monetarista impulsionou novas fronteiras para pesquisas econômicas, sobretudo no campo da economia comportamental, a partir de questionamentos sobre antigos axiomas de comportamento individual e a existência de uma natureza humana atemporal, não associada especificamente a gerações.

O objetivo deste artigo é indicar possíveis relações entre evolução na carreira profissional e decisões de consumo a partir de teorias econômicas, de forma a contribuir com sugestões para novas pesquisas, evidências e, possivelmente novas teorias, capazes de permitir maiores e mais profundas reflexões sobre velhos paradigmas relacionados à teoria econômica dentro da perspectiva e do campo da economia comportamental. Na primeira parte, uma survey sobre Economia do Consumo busca traçar o histórico do desenvolvimento deste campo de pesquisa e é seguida, na segunda parte, de considerações sobre o aumento de consumo decorrente da trajetória profissional ou evolução na carreira dos indivíduos. Finalmente, serão apresentadas as possíveis relações entre Economia do Consumo, Economia Comportamental, Carreira e Escolhas Intertemporais.

## **Teóricas Econômicas Clássicas e Economia do Consumo**

Os estudos sobre o comportamento do consumidor remontam a contribuições seminais que tiveram início por volta de 1860. As primeiras investigações sobre o assunto eram abordagens sobre o consumo individual e buscavam estabelecer relações entre a renda e o consumo, o preço e o consumo. Os primeiros estudos sobre o tema também procuravam mensurar a utilidade ou satisfação associada ao consumo de diferentes itens por diferentes indivíduos buscando definir uma métrica para a satisfação. Parte das conjecturas apresentaram conclusões a partir da construção de um agente representativo ou a partir de um agente econômico idealizado, racional, capaz de maximizar resultados.

A abordagem clássica ou microeconômica sobre o comportamento do consumo associou o crescimento da renda a aumento de consumo de bens considerados normais e redução de consumo de bens considerados inferiores (o conceito de inferioridade é associado a status e este, por sua vez, facilmente associável à posição na carreira de um indivíduo).

Houthaker(1961) foi capaz de sintetizar vinte e cinco anos de teoria econômica sobre o comportamento e escolhas de consumo em quatro blocos: um primeiro dedicado à lógica e às escolhas do consumidor, um segundo sobre a teoria clássica de escolha do consumidor, marginalista, dentro de uma perspectiva de maximização condicionada, um terceiro tratando da escolha em ambiente de incerteza e um quarto relacionando a questão do consumo individual ao problema da agregação. O autor faz referências aos ensinamentos de Gossen (1864), Jevons (1870), Edgeworth (1881), Auspitz e Lieben (1889), Fisher (1892) e, Pareto (1896), dentre outros, que contribuíram para a construção de uma teoria econômica da escolha individual de consumo, tal como a conhecemos. A dificuldade em trabalhar a utilidade em uma abordagem cardinal foi substituída pela abordagem ordinal e solucionada por Samuelson (1938), com o surgimento das chamadas “preferências reveladas”, permitindo a assunção de que o indivíduo racional ordenaria preferências e que estas seriam reveladas no ato do consumo. A partir daí, um conjunto de axiomas de racionalidade e de comportamento ajudaram a construir as bases da atual teoria do consumo. Os axiomas de racionalidade são o axioma da completude (o consumidor consegue relacionar todas as opções possíveis, de acordo com suas preferências), da transitividade (a preferência de A sobre B e de B sobre C, torna A preferível a C) e da seleção (a escolha do consumidor recai sobre sua maior preferência). Já os axiomas de comportamento são denominados axioma da dominância (estabelece que os consumidores preferem mais a menos), da continuidade (que define que é possível expressar em uma relação linear e contínua as relações de diferentes quantidades de dois

produtos igualmente preferíveis por um indivíduo, conhecido por curva de indiferença) e o da convexidade (que define que a curva de indiferença é convexa em relação à origem ou, de forma análoga, que os acréscimos de um mesmo item à cesta de consumo do indivíduo agregam satisfação ou utilidade marginal decrescente). A síntese destas contribuições permite, então, de identificar, nos manuais de microeconomia, um consumidor racional, capaz de ordenar suas preferências e de optar pela cesta de mercadorias que maior utilidade lhe traz, considerando-se alguma restrição orçamentária.

As conclusões para uma teoria do bem estar social derivadas de um comportamento racional de consumo implicam, assim, na utilização ótima dos recursos produtivos, fundamentada pelo axioma da dominância, sem a necessidade de coordenação dos mercados ou de ações de política econômica. As implicações derivadas desta abordagem atribuíam ao comportamento do consumidor importante papel na definição da alocação de recursos e de decisão de produção. Em especial, o comportamento racional e maximizador implicava na utilização ótima dos meios de produção, de forma que, para os economistas, o desemprego involuntário<sup>5</sup> seria inexistente. A crise de 1929 e as dificuldades de recuperação econômica apontavam para a falta de aderência entre a teoria e as evidências empíricas.

A experiência histórica trouxe consigo a percepção dura da realidade de que o mecanismo de mercado impulsionado pelo comportamento do consumidor não se traduziria em uma economia de pleno emprego de recursos produtivos, como esperado. As dificuldades de aderência causaram uma mudança de paradigma, no sentido em que Kuhn (1978) o emprega. Assim, forjada no bojo de uma crise, a Teoria Keynesiana buscou, no comportamento do consumo agregado das famílias, a explicação para a natureza da crise e dos processos macroeconômicos. Keynes (1936), então, contribuindo para a construção de um novo paradigma, à época, teria buscado evidenciar a relação entre o consumo das famílias e a renda disponível, de forma a explicitar a fragilidade em sustentar o crescimento econômico na ausência de crescimento de gastos do governo, investimento de empresas e exportações. Neste esteio, um aumento na renda dos indivíduos se traduziria, imediatamente, em crescimento das despesas com consumo e também da poupança, como visto anteriormente: “somos levados a considerar, como regra psicológica fundamental em uma comunidade moderna que, quando sua renda real aumenta, o seu consumo não crescerá em montante absoluto igual, de modo que ela poupará necessariamente uma soma absoluta maior, a não ser que, ao mesmo tempo, ocorra uma alteração fora do comum nos demais fatores. (...) a estabilidade do sistema econômico depende essencialmente da predominância desta regra na prática. Isto significa que, se o emprego aumenta (e, portanto, a renda agregada também), nem todo o emprego adicional será requerido para satisfazer as necessidades de consumo adicional (KEYNES, 1936, p.76)”. Referido autor subvertia, com este raciocínio, uma importante relação da teoria clássica: a de que o mercado de trabalho determinava as condições de desempenho do mercado de bens. Na lógica Keynesiana, é o equilíbrio ou o desempenho do mercado de bens, com especial atenção para as escolhas de gasto de consumo, que determina as condições de desempenho no mercado de trabalho.

Mas, aos poucos, os estudos sobre consumo individual foram substituídos por estudos do comportamento agregado do consumo das famílias. E, ao relacionar o consumo das famílias à renda disponível, a teoria Keynesiana incluiu um importante componente comportamental, reconhecendo as influências psicológicas sobre essa decisão, que denominou propensão

---

<sup>5</sup> Desemprego involuntário é o termo empregado por Keynes para designar trabalhadores com qualificação em busca de trabalho, capazes de aceitar quaisquer relações empregatícias, sem contudo encontrar oportunidades para tal. Para Keynes, desemprego involuntário existe quando “no caso de uma ligeira elevação dos preços dos bens de consumo dos assalariados relativamente aos salários nominais, tanto a oferta agregada de mão de obra disposta a trabalhar pelo salário nominal corrente quanto a procura agregada da mesma ao dito salário são maiores que o volume de emprego existente” (KEYNES, 1983)

marginal a consumir. Para Keynes, um aumento na renda disponível teria impacto no crescimento tanto do consumo quanto da poupança. Desta forma, uma ação do Estado reduzindo ou aumentando a carga tributária poderia estimular ou inibir gastos familiares com consumo, alterando a renda disponível.

Figura 1- Evolução da Teoria do Consumo



Fonte: Elaborada pelos autores.

Fato é que as velhas ideias sobre comportamento individual racional não foram abandonadas, em que pesem os avanços no campo científico: algumas crenças foram descartadas e substituídas, outras permanecem; e, de tal sorte, torna-se necessária a construção de uma síntese, capaz de melhor identificar a relação existente entre renda e consumo nos dias atuais. Para Kuhn (1978), “optar pela rejeição de um paradigma é o mesmo que decidir simultaneamente pela aceitação de outro, sendo que o juízo que conduz a essa decisão envolve a comparação de ambos os paradigmas com a realidade, bem como sua comparação mútua”. Na busca de conciliar o resultado agregado com o comportamento individual, a obra Keynesiana resultou em vertentes neokeynesianas – buscando a síntese entre os paradigmas - e newkeynesianas – buscando reformular o velho paradigma clássico, no sentido em que Keynes emprega esta palavra, de forma a estabelecer novos microfundamentos para o novo paradigma.

Em modelos inter-geracionais, Samuelson (1937) mostrou as implicações de decisões econômicas no tempo presente sobre as gerações futuras. Sua preocupação estava em entender a relação entre o curto prazo Keynesiano e o longo prazo dos clássicos. De certa forma, o autor também estava buscando uma resposta aos argumentos de Friedman (1968), que afirmava ser a moeda neutra no longo prazo. Assim, as decisões de consumo foram analisadas durante o ciclo de vida de um indivíduo, que foi dividido em dois períodos. No primeiro período, durante a juventude, as pessoas poderiam produzir mais do que necessitavam para consumir e, durante a maturidade, no segundo período, elas necessitariam consumir mais do que seriam capazes de produzir. Desta forma, a poupança realizada durante a juventude financiaria gastos na velhice e o aumento da capacidade de produzir no presente. Considera-se que durante o segundo período de vida de um indivíduo há uma nova geração, sendo que o aumento na capacidade de produzir permite a ampliação do consumo no futuro. Com base nestes modelos, seria possível, então, perceber a necessidade de adiar as escolhas de

consumo, sobretudo em sociedades pobres que necessitam aumentar a produção e a renda. Assim, as escolhas de consumo não seriam explicadas por variações na renda disponível no curto prazo.

As dificuldades da síntese nekeynesiana residiam em conciliar o comportamento individual com a função consumo agregada. Ainda, falhavam em explicar os impactos das variáveis monetárias, como juros e crédito, nas escolhas de consumo. E foi apenas com os monetaristas, em sua contrarrevolução Keynesiana, ao buscarem recuperar a teoria microeconômica do consumo e adaptá-la à uma teoria macroeconômica de longo prazo, que se logrou êxito em compatibilizar os resultados agregados ao comportamento individual. Recorrendo ao ciclo de vida e longevidade dos indivíduos, a Escola Monetarista pretendeu mostrar que não seria racional, para o indivíduo, ampliar seu consumo sempre que aumentasse sua renda. Segundo essa teoria, o indivíduo planeja suas despesas intertemporalmente, maximizando sua satisfação no longo prazo, para o que deve ser considerado o fato de que cada indivíduo possui dois momentos importantes em sua vida: a vida economicamente ativa e a aposentadoria.

Assim foi que Modigliani (1986) observou que as decisões individuais de consumo estavam associadas aos recursos possuídos e ao momento de vida do indivíduo. De certa forma, a fase economicamente ativa na vida dos indivíduos deveria resultar em ganhos acumulados para utilização e complementação na fase da aposentadoria e, em alguns casos, os ganhos da fase economicamente ativa deveriam gerar recursos para pagamento de dívidas contraídas na fase de preparação para a vida ativa. Esta escolha, considerada racional, se não descreve o comportamento dos indivíduos deveria orientar novos comportamentos de forma a otimizar o resultado para os mesmos. De tal sorte, os recursos gerados em um período deveriam ser poupados para utilização em períodos posteriores e aplicados em alguma forma de ativo, financeiro ou não (como imóveis ou ações), capaz de gerar ganho de juros ou outro tipo de valorização ou rendimento, aumentando possibilidades de consumo maior no futuro. Este raciocínio, compartilhado por vários autores e noutras tantas teorias, permitiu conectar o presente ao futuro e a afetar as escolhas de consumo dos indivíduos e não apenas as decisões de inversão financeira e produtiva das empresas. E, assim, a especificação da função consumo mostra que um indivíduo racional extrai utilidade de consumo no período corrente e futuro, representado pela equação de utilidade:

$$U(C) = U(C_0, C_1, C_2, \dots, C_N)$$

A teoria econômica considera que o indivíduo racional buscará maximizar sua utilidade condicionada à sua restrição orçamentária e que está será calculada de forma a tornar igual o valor presente do consumo e a renda recebida ao longo de sua vida. A taxa de desconto que iguala o fluxo de renda esperada ao valor presente do consumo define a preferência intertemporal pelo consumo. Um aumento na taxa de juros, portanto, poderia induzir os indivíduos a adiar a decisão de consumo no presente em favor de maior consumo futuro, considerada a preferência intertemporal. No caso de indivíduos com forte preferência intertemporal, apenas ganhos significativos de juros os levariam a considerar a possibilidade de adiar despesas com consumo imediato.

Os new-Keynesianos, no entanto, desenvolveram uma nova teoria sobre o funcionamento dos mercados, apontando falhas e imperfeições em seu funcionamento de forma que o resultado agregado pudesse ser explicado. Na busca por rejeitar ou aceitar o paradigma Keynesiano, uma nova fronteira de pesquisas orientou-se por buscar identificar falhas e imperfeições não apenas no comportamento das empresas e dos mercados, mas, também de consumidores, fazendo surgir a abordagem da Economia Comportamental e ocasionando o questionamento de ideias como as de Adam Smith, sobre o desejo de otimizar condições individuais, ou mesmo a de Keynes, sobre a propensão marginal a consumir.



A partir de então, Szenberg e Ramrattan (2004, p.11) entendem que a Economia Comportamental não representa uma mudança revolucionária ou mesmo uma mudança de paradigma, mas, sim, uma teoria capaz de articular e expandir mudanças de compreensão no consumo, que envolve processos complexos de tomada de decisão pelos indivíduos. E Bruni & Sugden (2007, p. 161) ampliam a função da Economia Comportamental ao mencionarem sobre a importância de trazer abordagens do campo da psicologia para as teorias econômicas. E afirmam que seu objetivo é pensar nos agentes econômicos levando-se em consideração as respostas afetivas que problemas de decisão evocam e, ainda, os processos cognitivos que são utilizados no processo de tomada de decisão.

Os axiomas da teoria clássica, bem como a função utilidade, estão sendo aos poucos substituídos por novos axiomas em busca da construção de uma nova função muito mais comportamental. Rabin (2004) relaciona vieses de julgamento que podem interessar aos economistas e que apontam para “imperfeições” de comportamento e constituem crítica aos axiomas de racionalidade (os de completude e transitividade). A percepção de probabilidade de ocorrência de um evento, por exemplo, não está associada a uma série de eventos passados, sua média e distribuição normal, mas sim, associada às experiências pessoais passadas do indivíduo, por exemplo. Loewenstein & Lerner (2003) afirmam, ainda, que as emoções podem ser divididas em dois tipos, as emoções imediatas (sentidas pelo indivíduo no momento presente) e as emoções esperadas (aquelas que o indivíduo projeta, que sentirá num momento futuro), sendo que, mesmo em momentos de crise ou de incertezas econômicas, os seres humanos apresentam uma propensão a serem excessivamente confiantes, o que reforça a necessidade de considerar as emoções projetadas para o futuro para melhor compreender a decisão presente de compra dos consumidores.

E as novas pesquisas no campo da Economia Comportamental, que passam a incorporar ensinamentos e propostas sobre o comportamento humano, ao invés de simplesmente levarem em consideração o aumento de renda e capacidade de consumo, parecem permitir a reconstrução das antigas teorias econômicas, na medida em que permitem identificar novos princípios e comportamentos individuais, muito mais aderentes à realidade.

## Consumo e Trajetória Profissional

O termo crescimento profissional (ou, simplesmente, carreira) está associado a um movimento de médio e longo prazo, na medida em que deriva da ideia de caminho a ser seguido. A carreira tradicional, de acordo com Balassiano et al (2004), está ligada aos objetivos das empresas e relacionada a ideia de estabilidade e progressão linear vertical. E a progressão vertical, por sua vez, está associada a ganhos de *status*, de espaço, de poder, de remuneração ou benefícios, ou seja, tende a compensar o indivíduo por seu desempenho e busca diferenciá-lo dos demais. Conforme os mesmos autores, o aumento do poder aquisitivo advindo de uma progressão na carreira auxilia a construção de uma identidade com o cargo e de uma identidade social. Ora, à luz das teorias econômicas, pensando-se nesta trajetória profissional e no entendimento trazido pelos autores, tem-se que aumentos de ganhos de remuneração não se traduziriam em aumentos de poupança, apenas. Os ganhos associados a novos postos de trabalho, numa carreira ascendente, tenderiam a ser gastos, portanto, na construção da nova identidade mencionada, fazendo com que aumentos na renda individual se traduzam em gastos de consumo e não em poupança. As dificuldades em quantificar e agregar mudanças na carreira podem explicar a ausência de estudos econômicos sobre esta possível relação, mas não deixam de suscitar a importância desta compreensão frente às teorias econômicas abordadas no capítulo anterior. Não por outra razão, várias pesquisas vêm sendo realizadas, voltadas para o campo da economia, buscando identificar as relações intertemporais entre educação e consumo, por serem, ambas, variáveis quantificáveis. Os gastos com educação são entendidos

na Teoria do Capital Humano<sup>6</sup> como escolhas racionais em busca de maior rendimento futuro e, portanto, de ingresso ou progressão possível em uma carreira.

Deve-se ter em mente que a escolha intertemporal envolve custos e/ou benefícios dispersos ao longo do tempo, sendo que a grande maioria das decisões econômicas abrange mais de um período do tempo, suscitando análises intertemporais de acordo com a fase profissional em que se encontram os indivíduos, se no início de carreira ou se já aposentados, com diminuição da renda e, portanto, do padrão de consumo (MURAMATSU e FONSECA, 2008)

Por sua vez, acompanhando as constantes alterações na carreira dos indivíduos, a construção da identidade social está associada a uma mudança nas preferências e sua ordenação, de forma que produtos considerados normais passam a ser produtos inferiores. A ascensão profissional não apenas implicaria em uma mudança nos gastos individuais totais, mas, também, na sua composição. As escolhas passam a ser condicionadas por uma exigência imperativa da representação social e da nova identidade, limitando-as. Ao considerarmos a carreira de um indivíduo e a necessidade da construção de uma identidade social, podemos esperar diferentes equações de utilidade e diferentes comportamentos de consumo. Como os economistas trabalham com agentes representativos e de forma abstrata, pouco se tem produzido que possa identificar ou associar as escolhas individuais em diferentes fases de uma vida de trabalho. Os estudos que relacionam a fase de vida às escolhas de consumo normalmente relacionam idade à despesa. Não há trabalhos ou pesquisas encontradas, que sejam capazes de relacionar a fase de vida do indivíduo em sua carreira e os seus gastos de consumo e hábitos de poupança, o que se traduz na desconsideração, por completo, da fase profissional em que se encontra um indivíduo, em termos de maiores ou menores recompensas financeiras, independentemente da idade, já que, atualmente, por conta das carreiras em setores de alta tecnologia, não raras vezes é possível encontrar profissionais bastante jovens em posições de alto escalão nas organizações e, portanto, com elevados rendimentos. As gerações mais jovens recebem denominações do alfabeto de forma a estabelecer diferenças de comportamento entre estas. Mas, há que se enfatizar que indivíduos da mesma faixa etária, como os próprios representantes da Geração Y, têm trajetórias profissionais bastante diferentes, o que afeta o nível de seus rendimentos, mas, ainda, é capaz de influenciar o quanto estariam dispostos a gastar com a construção de sua nova identidade profissional, conforme mencionado anteriormente. E mais, de acordo com Schein (1996), em seus estudos sobre inclinações profissionais, também conhecidas como valores, âncoras ou motivadores de carreira, é possível afirmar que os indivíduos, de um modo geral, têm preferências por tipos diferentes de trabalho, o que afetaria consideravelmente o estilo de vida e, conseqüentemente, o padrão de gastos que virão a ter, no futuro. Identificou, assim, 8 possíveis categorias de “inclinações profissionais”: técnico-funcional, competência administrativa geral, autonomia e independência, segurança e estabilidade, criatividade empreendedora, dedicação a uma causa, desafio puro e estilo de vida.

Assim, por exemplo, a opção prévia por um ou outro tipo de profissão, por exemplo, envolvendo a decisão entre trabalhar como advogado, no próprio escritório, devido à possibilidade de autonomia e independência ou, alternativamente, de candidatar-se a um cargo público, em decorrência de maior segurança e estabilidade, seriam capazes de afetar, de antemão, o comportamento de tais profissionais enquanto consumidores. Este comportamento incluiria, ainda, a tomada de decisão quanto ao consumo imediato ou futuro e, ainda, a possibilidade de poupança. E, finalmente, seria possível um questionamento sobre o tipo de consumo, uma vez que gastos com a identidade profissional e representação social

---

O termo tem origem na década de 50, nos EUA, quando Theodore W. Schultz preocupa-se em explicar os ganhos de produtividade gerados pelo “fator humano” na produção. De acordo com ele, o trabalho humano, quando qualificado por meio da educação, era um dos mais importantes meios para a ampliação da produtividade econômica, e, portanto, das taxas de lucro do capital, razão pela qual a educação seria considerada como o pressuposto do desenvolvimento econômico, bem como do desenvolvimento do indivíduo.



tenderiam a ser diferentes em ambos os casos.

Há, portanto, outro aspecto importante a ser explorado em pesquisas futuras: diferentes trajetórias profissionais podem implicar na diferenciação na posse de bens e serviços; mas, os esforços recentes de promoção do consumo de massa eliminam, ou ao menos reduzem significativamente, esse nível de diferenciação. Desta forma, é igualmente importante compreender a forma pela qual as diferenças sociais podem estar associadas a diferentes cargos e posições sociais em termos de carreiras profissionais.

Além do tipo de carreira, a incerteza acerca da empregabilidade e da progressão no cargo também poderiam afetar o comportamento e as escolhas de consumo. Gourinchas e Parker (2002) estimaram um modelo estrutural de gastos de consumo no ciclo de vida na presença de incerteza de renda no mercado de trabalho. Nele, encontraram mudanças notáveis de consumo ao longo da vida, mostrando que, aos 40 anos, uma família típica começa a acumular ativos líquidos para a aposentadoria. No caso brasileiro, a maioria das pesquisas busca compreender o padrão de gastos dos idosos no Brasil ou mesmo o comportamento de consumo observado nas famílias com idosos (ALMEIDA e FREITAS, 2007)

Para Costa (2011), “se a renda futura é incerta, então o consumidor terá que fazer inferências sobre seu nível de consumo com base em expectativas futuras. Dado as expectativas sobre a renda no período  $t$ , a renda permanente será afetada pela riqueza real, pelos rendimentos do trabalho e a taxa de juros, constituindo um fluxo de recursos esperado com base na informação e expectativas no período  $t$ .” Em síntese, neste entendimento, a renda a ser considerada pode ser permanente ou transitória ou eventual. A renda permanente, pensando-se naquela gerada pelo trabalho é percebida como o rendimento médio a partir do salário, por exemplo, variando, portanto, conforme a etapa em que o indivíduo encontra-se na trajetória profissional. Mas, para efeito das teorias econômicas, em especial para os monetaristas, é considerada como responsável por gerar alterações de consumo diferente daquela renda entendida como transitória, aqui podendo ser compreendidos itens de remuneração variável como prêmios, bônus ou aqueles que dependem de alcance de metas e resultados (WOOD e PICARELLI, 1996) ou, ainda, a renda decorrente de trabalhos temporários ou até mesmo esporádicos, capazes de gerar uma renda eventual necessária para a sobrevivência do indivíduo. Apenas para os Keynesianos, a variação da renda transitória implicaria em variações de consumo consideráveis a ponto de alterar a dinâmica macroeconômica de curto prazo.

Não há como pensar em trajetória profissional dos indivíduos, sem que se leve em consideração a fase da aposentadoria, que, para efeitos deste estudo, apresenta importância dobrada, na medida em que a fase inativa do trabalhador pode representar mudanças significativas no sentido da vida e do trabalho, mas, sobretudo, mudanças sob o aspecto econômico, que afetam diretamente o comportamento de consumo. O acúmulo de recursos na fase economicamente ativa permitirá ganhos que evitem um período de incertezas e de restrição de consumo na fase inativa. No caso de indivíduos formalmente contratados e que podem se beneficiar de aposentadorias públicas, o acúmulo de recursos no período anterior pode se somar ao benefício, garantindo a manutenção da condição de vida e o acesso a bens e serviços e, portanto, a maior satisfação. Em estudo realizado na Itália, recentemente, constatou-se, por exemplo, que a média de despesas com produtos relacionados ao trabalho ou duráveis abaixou após a aposentadoria; entretanto, houve aumento no consumo de produtos como alimentos e aqueles de uso diário. (MINIACI, MONFARDINI e WEBER, 2010)

Hurd e Rohwedder (2008) estudaram a relação entre consumo e aposentadoria. Os autores ressaltam que os modelos econômicos trabalham com ciclos de vida sob a hipótese de manutenção de despesas de consumo ao longo do ciclo. Contudo, a investigação com dados de painel buscava uma redução nas despesas durante a aposentadoria. Este resultado recebe na literatura o nome de quebra-cabeça aposentadoria-consumo. Muito embora a média da

informação não aponte para uma diminuição significativa, os autores identificaram diferenças significativas na amostra para subpopulações sugerindo, por exemplo, aposentadoria antecipada para a população de baixa renda em função de problemas de saúde, mudanças de cesta de consumo relacionadas com a cessação de despesas relacionadas ao trabalho, etc.

Outros autores identificaram, adicionalmente, que o padrão de queda no consumo pode ainda ser influenciado pelo fato de a aposentadoria ter sido planejada ou não. Em outras palavras, alguns tipos de carreiras podem interferir até mesmo na aposentadoria precoce dos indivíduos, fato que, uma vez conhecido, afeta o comportamento de consumo antes mesmo da ocorrência da fase inativa do trabalhador. E seriam descabidas afirmações sobre eventual queda no consumo, com o advento da aposentadoria, baseadas simplesmente no fator idade, uma vez que o perfil de idade das aposentadorias não é o mesmo, podendo variar conforme a causa da inatividade (a incapacidade para o trabalho pode dar-se por velhice, doença ou acidentes no trabalho, responsáveis por tornar inativos também indivíduos jovens). E, pensando em Economia Comportamental, devem ser levadas em consideração as expectativas dos agentes como um componente importante para os modelos econômicos que prezem padrões de consumo (HAIDER, 2005)

Outros aspectos comportamentais relacionados a carreiras ou status profissional podem afetar indiretamente o padrão de consumo dos indivíduos. É o caso do uso de álcool ou mesmo de drogas ilícitas, cuja incidência varia para mais ou menos conforme setores específicos da economia, por vezes muito competitivos ou, ainda, conforme o estágio profissional da carreira, além de associado, é claro, ao aumento de stress e situações de tensão no processo de tomada de decisão, na medida em que aumentam as responsabilidades e cobrança de resultados (CASTILLO, BERTHA et al, 2008). E esta situação pode modificar o padrão de consumo de um profissional, por exemplo, diminuindo a capacidade de poupança ou mesmo antecipando gastos com internações e problemas de saúde.

## Considerações Finais

As teorias trazidas ao presente artigo apontam para o comportamento de compra do consumidor explicado pelas teorias econômicas mas, entendido como passível de ser influenciado sobretudo, pelas mudanças verificadas na trajetória profissional dos indivíduos.

As contribuições mais recentes da teoria econômica para explicar o comportamento e a decisão de consumo passaram a incluir variáveis psicológicas e comportamentais, o que nos parece fundamental para a compreensão das decisões de compra e poupança em etapas distintas na vida profissional de cada pessoa. Como entendemos que se trata de teoria em construção, novas fronteiras e novas pesquisas podem significar contribuições relevantes ao enfrentamento e contraposição de velhos paradigmas. Neste sentido, são desejáveis estudos futuros, que abordem a certa relação entre trajetória profissional (ou carreiras) e o comportamento de consumo, fazendo com que uma adequada contextualização possa auxiliar na elaboração de medidas e regras econômicas com o objetivo de promover o consumo de massa, a inserção social e até mesmo um crescimento econômico mais acelerado.

Constituem lacunas e, portanto, sugestões para pesquisas futuras o impacto de alterações de renda consideradas permanentes – ascensão na carreira – e de renda temporária – bônus monetário, horas-extra, etc. – sobre a decisão de consumo, testes de aderência para a hipótese de mudança de padrão de consumo ao longo do ciclo de vida, as relações entre a construção da identidade social do indivíduo ao longo de sua vida de trabalho e suas decisões de consumo, as relações entre a construção da identidade social do indivíduo e a categoria de bens inferiores, as conexões entre a incerteza e risco associados ao mercado de trabalho e a decisão de consumo e, conseqüentemente, o impacto sobre escolhas de gastos, mudanças na cesta de consumo, decorrentes de mudanças no mundo do trabalho, alterações na cesta



PUC-SP



FEAUSP

e no montante do gasto, resultantes de aposentadoria e o consumo de drogas. A carreira profissional, assim, tenderia a ser um item bastante importante a ser considerado para uma possível predição do comportamento de compra do consumidor, em detrimento de serem considerados apenas a geração, idade ou aumento de renda dos indivíduos, como tem ocorrido nos estudos mais recentes sobre o assunto

As inúmeras possibilidades, os diferentes estágios ou etapas nas carreiras e a própria dificuldade da definição de sucesso profissional fazem com que seja complexa a realização de pesquisas que relacionem a progressão na carreira com aumentos de consumo como sugerem a teoria Keynesiana, com a propensão marginal a consumir e a teoria Monetarista, com a hipótese de renda permanente.

## Referências Bibliografias

ALMEIDA, Alexandre Nunes de; FREITAS, Rogério Edivaldo. FAMÍLIAS COM IDOSOS NAS ÁREAS URBANA E RURAL: ANÁLISE DO DISPÊNDIO A PARTIR DA PESQUISA DE ORÇAMENTOS FAMILIARES DE 2002-2003. In: SILVEIRA, Fernando Gaiger; SERVO, Luciana Mendes Santos; PIOLA, Tatiane Menezes e Sérgio Francisco (Org.). Gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas. Vol.2. Rio de Janeiro: Ipea, 2007. Cap. 7. p. 251-278. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/Livro\\_completo2.pdf](http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/Livro_completo2.pdf)>. Acesso em: 11 nov. 2013.

BALASSIANO, Moisés; VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; FONTES FILHO, Joaquim Rubens. Carreiras e Cidades: Existiria um Melhor Lugar para se Fazer Carreira? Revista de Administração Contemporânea, Rio de Janeiro, v. 3, n. 8, p.99-116, 01 set. 2004. Bimestral. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rac/v8n3/v8n3a06.pdf>>. Acesso em: 09 ago. 2013.

BROWNING, Martin and CROSSLEY, Tom, "The Life Cycle Model of Consumption and Saving" Journal of Economic Perspectives, Vol. 15, No. 3, pp. 3-22, 2001.

BRUNI, Luigino; SUGDEN, Robert. The Road Not Taken: How Psychology Was Re-moved From Economics, and How It Might be Brought Back. The Economic Journal, Oxford, n. 117, p. 146-173, Jan. 2007.

CASTILLO, A., BERTHA et al. Situaciones de La Vida Estresantes, Uso Y Abuso de Alcohol Y Drogas en Adultos Mayores de Monterrey, Mexico. Revista Latino-Americana de Enfermagem (RLAE), 2, p.1-9, May, 2008.

COSTA, Alan André Borges da. A relação intertemporal entre educação e consumo: os consumidores mais escolarizados são os mais pacientes?. 2011. 108 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Mestrado em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Departamento de Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2011. Disponível em: <[http://web.cedeplar.ufmg.br/cedeplar/site/economia/dissertacoes/2011/Andre\\_Borges\\_Costa.pdf](http://web.cedeplar.ufmg.br/cedeplar/site/economia/dissertacoes/2011/Andre_Borges_Costa.pdf)>. Acesso em: 04 jul. 2013.

DUTRA, J.S. Gestão de Carreiras na Empresa Contemporânea. São Paulo: Atlas, 2010

FREDERICK, S., LOEWESTEIN, G. e O'Donoghue. Time Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. Journal of Economic Literature, Vol. 40, No. 2. (Jun., 2002), pp. 351-401. FREITAS, Maria E. Contexto Social e Imaginário Organizacional Moderno. RAE – Revista de Administração de Empresas, . São Paulo, vol.40, p.6-15, abr-jun 2000.

FRIEDMAN, M. The Role of Monetary Policy. The American Economic Review, Vol. 58, No. 1., pp. 1-17, mar. 1968.

GOURINCHAS, Pierre-olivier; PARKER, Jonathan A.. Consumption over the Life Cycle. 1999. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w7271.pdf>>. Acesso em: 02 mar. 2014.

HAIDER, Steven J. Is There a Retirement-Consumption Puzzle? Evidence Using Subjective Retirement Expectations, Pittsburgh. Disponível em <http://www-personal.umich.edu/~mstep/retire08-09-05.pdf>, may 2005.

HOUTHAKKER, H. S.. The Present State of Consumption Theory. Econométrica, v. 29, n. 4, p.704-740, out. 1961.

HURD, Michael D.; ROHWEDDER, Susann. The Retirement Consumption Puzzle: Actual Spending Change in Panel. 2008. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w13929>>. Acesso em: 04 dez. 2013.

KEYNES, John Maynard. Teoria Geral do Emprego do Juro e da Moeda. São Paulo: Abril Cultural, 1936.

KUHN, Thomas S.. A estrutura das Revoluções Científicas. 2. ed. São Paulo: Perspectiva,



PUC-SP



FEAUSP

257 p., 1978.

MINIACI, R., MONFARDINI, C. e WEBER, G. How does consumption change upon retirement? *Empirical Economics*, n. 02, p.257-280, Italy, 2010.

MODIGLIANI, F.e ANDO, A. The “Life Cicle” hypothesis of saving: aggregate implications and tests, *The American Economic Review*, Vol. 53, No. 1, Part 1 , pp. 55-84, mar. 1963

MURAMATSU, R. e FONSECA, P. Economia e Psicologia na Explicação da Escolha Intertemporal. *Revista de Economia Mackenzie*, n. 06, p.87-112, 2008

MURAMATSU, R. e THEODORO, R. Uma Análise da Importância Econômica das Emoções nas Escolhas Intertemporais. *Revista Jovens Pesquisadores*, vol. 9, n. 02 (17), Jul/Dez 2012

MODIGLIANI, Franco and ANDO,A. The “Life-Cicle” Hypothosis of saving: Aggregate implications and tests. *American Economic Review*, vol.53, p. 55 a 84, 1963.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L.. *Microeconomia*. 7. ed. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 672 p. , 2010.

ROMER, David. *Advanced Macroeconomics*. 4. ed. New York: Mcgraw-hill, 736 p., 2011.

SAMUELSON, P. A Note on Measurement of Utility. *Review of Economic Studies*, vol. 4, n.º 2, p. 155-161, 1937.

SAMUELSON P., A.: “A Note on the Pure Theory of Consumer’s Behaviour,”*Economica*, 5: 61-71, 353-4, 1938.

SCHEIN, Edgar. *Identidade Profissional: Como Ajustar suas Inclinações e Opções de Trabalho*.São Paulo: Ed. Nobel, 1996

SILVEIRA, Fernando Gaiger; SERVO, Luciana Mendes; PIOLA, Tatiane Menezes e Sérgio Francisco (Org.). *Gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas*.2007. Volume 1. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5543](http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5543)>. Acesso em: 08 out. 2013

SZENBERG, Michael; RAMRATTAN, Lall. *New Frontiers in Economics*. New York: Cambridge Press, 318 p., 2004.

WOOD, Thomas e PICARELLI, Vicente. *Remuneração Estratégica*. São Paulo: Atlas, 1996