

As Classes Médias Brasileiras

Marcelo Neri

2019

NERI, Marcelo C.

"As Classes Médias Brasileiras" (Marcelo Neri), Rio de Janeiro, RJ – 2019 - FGV Social – 57 páginas.

As manifestações expressas por integrantes dos quadros da Fundação Getúlio Vargas, nas quais constem a sua identificação como tais, em artigos e entrevistas publicados nos meios de comunicação em geral, representam exclusivamente as opiniões dos seus autores e não, necessariamente, a posição institucional da FGV. Portaria FGV Nº19.

As Classes Médias Brasileiras

Marcelo Neri

ESCOLA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (EPGE/FGV)
E SECRETARIA DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA (SAE/PR)

RESUMO

Este artigo discute a classe média brasileira, a sua definição, evolução, perfil, atitudes e durabilidade. Ele descreve a metodologia que usa renda domiciliar per capita para definir classes econômicas. O artigo traça projeções para as classes econômicas e calcular os riscos individuais a partir de dados que acompanham as mesmas famílias ao longo do tempo. Uma abordagem baseada em renda é apenas o começo. Ela é integrada com dados subjetivos para medir expectativas e atitudes das diferentes classes econômicas combinados com outra abordagem mais estrutural, que leva em conta o papel desempenhado pelo capital humano, físico e social no mercado de fatores de produção, na geração de riqueza e na sua alocação temporal. Em todos os casos, a renda é o numerário escolhido, pelo qual todas as dimensões analisadas são projetadas. Ao fim do artigo, cada forma de medição proposta – renda corrente, suavização de consumo (renda permanente), ativos produtivos e aspectos subjetivos – é acoplada ao desenho de um conjunto de políticas públicas voltadas à prosperidade durável e ao bem-estar (*well-being*) da população.

As Classes Médias Brasileiras **

Marcelo Neri¹

Introdução

O Brasil constitui um exemplo útil na discussão de questões globais sobre classe média, dada a sua semelhança com a distribuição de renda mundial. Como consequência, uma classe média brasileira acaba sendo uma classe média global. Identificamos aqui duas formas de medir classe média: a chamada nova classe média, ou classe C, e outra mais afortunada e próxima dos padrões norte-americanos que habitam o imaginário de muitos no Brasil e em outras partes, aqui denominada de classe média tradicional, ou classe AB.

Este artigo discute a classe média brasileira², a sua definição, evolução, perfil, atitudes e durabilidade. Com a metodologia aqui descrita, mostramos que 44,7 milhões de brasileiros ingressaram na nova classe média de 2003 a 2013, segundo dados da PNAD, devido a uma combinação de crescimento com equidade. Mais 12,5 milhões ascenderam nesse período à classe média tradicional, que cresceu proporcionalmente mais e crescerá ainda mais que a classe C na medida em que o processo inclusivo continuar, de forma que podemos falar de uma nova classe AB da mesma forma que falamos da nova classe C nos últimos anos. O artigo traça ainda projeções para as classes econômicas e as monitora com dados mais recentes que acompanham as mesmas famílias ao longo do tempo. Eles permitem calcular os riscos individuais de cair e os de ascender na escala de renda.

Uma abordagem baseada em renda é apenas o começo. Ela é integrada com dados subjetivos para medir expectativas e atitudes das diferentes classes econômicas combinados com outra abordagem mais estrutural, que leva em conta o papel desempenhado pelo capital humano, físico e social no mercado de fatores de produção, na geração de riqueza e na sua alocação

¹ Os resultados aqui apresentados derivam de outros, feitos no Centro de Políticas Sociais (CPS/FGV) desde 2008. Eu gostaria de agradecer ao excelente apoio de Luisa Melo, Samanta Sacramento e Tiago Bonomo.

² Para mais informações, acessar: <<http://www.fgv.br/cps>>. Ver também Souza e Lamounier (2010); Souza (2010); OCDE (2010); SAE (2012); Neri (1990, 2011) e Neri et al. (2012).

temporal. Em todos os casos, a renda é o numerário escolhido, pelo qual todas as dimensões analisadas são projetadas. Ao fim do artigo, cada forma de medição proposta – renda corrente, suavização de consumo (renda permanente), ativos produtivos e aspectos subjetivos – é acoplada ao desenho de um conjunto de políticas públicas voltadas à prosperidade durável e ao bem-estar da classe média brasileira.

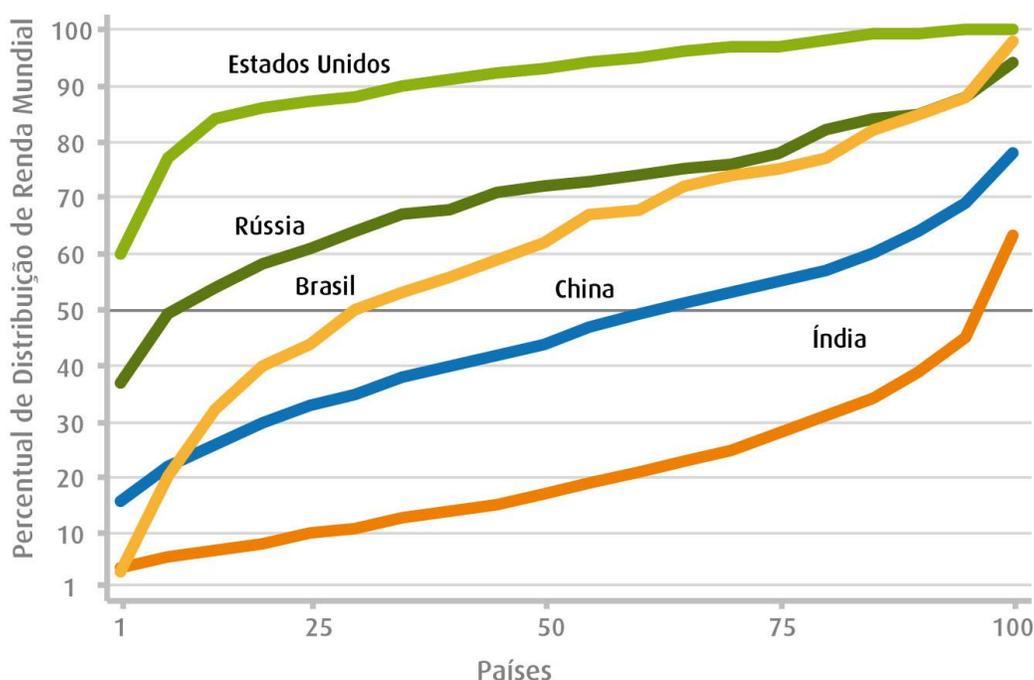
Este artigo está organizado em sete seções. A primeira seção, à guisa de parâmetros para a definição da classe média, compara o nível e as mudanças da distribuição de renda brasileira com a mundial. A segunda define a estrutura de classes econômicas brasileira pela renda familiar *per capita* corrente, com base em dados de pesquisas domiciliares nacionais. A terceira seção usa essa classificação para traçar o desempenho das classes econômicas observado até 2013 e seu desempenho prospectivo até 2014. A quarta seção aborda a sustentabilidade da nova classe média brasileira, com a análise de estoques de ativos produtivos e de bens de consumo. A quinta seção discute a resiliência da classe média com base em uma pesquisa de trabalho mais recente cujo aspecto longitudinal permite medir a volatilidade de renda ao nível das famílias, tomadas individualmente. A sexta seção explora aspectos subjetivos da classe média, aí incluindo a auto percepção de classe, a avaliação da qualidade dos serviços públicos e expectativas para o futuro. São utilizados dados subjetivos de pesquisas de orçamento nacionais e evidências internacionais sobre satisfação com a vida. Na sétima seção, discutimos, com base nos elementos abordados nas seções anteriores, o desenho e a implantação de políticas públicas destinadas à classe média brasileira. Foco especial é dado aos principais canais de impacto de tais políticas em determinar o tamanho, a resiliência e o nível de bem-estar da classe média brasileira. As principais conclusões do artigo são apresentadas ao final.

1. Distribuição de Renda Brasileira e Mundial

O Brasil constitui um exemplo útil para se discutir uma classe média baseada em renda sob uma perspectiva global, porque a distribuição de renda no Brasil é relativamente próxima da distribuição de renda mundial. Essa semelhança pode ser observada inicialmente na figura 1, abaixo, adaptada de Milanovic (2011). A figura compara a distribuição de renda mundial com a distribuição de determinados países. Percebe-se que o vintil mais pobre dos EUA tem 60% da população mundial mais pobre do que ele. Ou seja, nenhum vintil da distribuição de

renda americana toca a renda mediana mundial. As linhas permitem comparar a mesma posição relativa entre diferentes países. Os dados mostram que os EUA são mais ricos do que a Rússia, que por sua vez é mais rica do que a China, que é mais rica do que a Índia. Isso é verdade para qualquer linha de riqueza ou, inversamente, para qualquer linha de pobreza usada.

Figura 1: Distribuição de renda mundial, dos BRICS e dos EUA



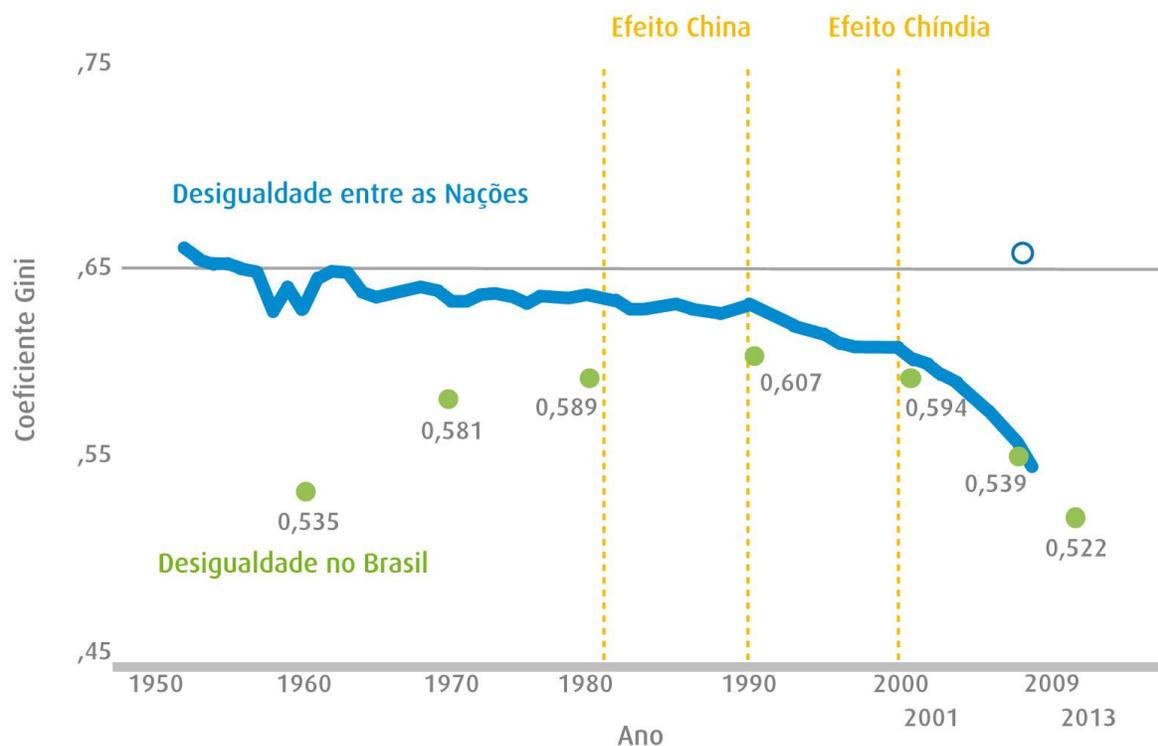
Fonte: Milanovic (2011).

Mas onde está o Brasil? O Brasil está em toda parte. Os brasileiros mais pobres são tão pobres quanto os mais pobres da Índia, enquanto os brasileiros mais ricos não estão longe dos abastados russos. A distribuição de renda no Brasil está perto de uma linha imaginária com uma inclinação de 45°, em que as distribuições de renda do mundo e do Brasil se movem de mãos dadas. Nesse sentido, o Brasil é uma miniatura do mundo.

Branko Milanovic (2011) calcula o coeficiente de Gini mundial, levando em conta as diferenças de renda média entre os países ponderadas pela população de cada um. Nesse exercício, é assumida desigualdade nula dentro de cada país. Tanto a desigualdade de renda mundial entre países e a desigualdade brasileira, ilustradas na figura 2, não mudaram muito

entre 1970 e 1990. Nesse período, a desigualdade brasileira e a mundial andaram de forma paralela à abscissa.

Figura 2: Coeficiente de Gini do Brasil e entre países do mundo



Fonte: Milanovic (2011) e Neri (2011).

A desigualdade entre os países começou a cair com o crescimento da China, passando de 0,63 em 1990 para 0,61 em 2000. Sua tendência de queda se torna mais acentuada a partir de 2000, quando o milagre indiano entrou em cena. China e Índia possuem mais da metade dos pobres na comunidade global. O fato é que, após o crescimento da China e da Índia (aqui chamado de "efeito Chindia") na década de 2000, o Gini mundial entre países caiu para 0,54 em 2009. A desigualdade mundial total, que inclui também a desigualdade dentro dos países, que tem crescido em 2/3 das nações do mundo, apresenta uma tendência de queda mais suave neste período mais recente. Seu nível no último ano pesquisado é apontado pelo ponto isolado na figura 2, acima.

Quanto ao declínio da desigualdade brasileira, o mesmo ocorreu com mais força a partir da década de 2000. Após trinta anos de alta desigualdade inercial, que ocorreu após o grande

aumento da desigualdade na década de 1960 associado ao chamado “milagre econômico brasileiro”, o coeficiente de Gini brasileiro começou a cair fortemente em 2001, passando de 0,60 naquele ano para 0,539 em 2009; em 2012, atingiu o nível de 0,526, pouco abaixo do ponto de partida da série iniciada no começo da década de 1960. Para se ter uma ideia das mudanças observadas no período de 2001 a 2012, os 10% mais pobres no Brasil tiveram crescimento da renda 450% maior do que os 10% mais ricos. Essas mudanças estão muito perto daquelas observadas no mundo nesse intervalo de tempo. A escala interna das distâncias entre os brasileiros é como uma maquete do que é observado entre as diferentes nações do mundo.

O coeficiente de Gini brasileiro, embora um dos dezoito mais altos entre 155 países do mundo, é razoavelmente próximo ao coeficiente de Gini que mede a desigualdade de renda entre os países do mundo. O movimento da desigualdade no Brasil, desde o início da década de 2000, também é relativamente bem próximo ao observado no mundo³. A mesma coisa funciona para o nível e tendências do PIB na década de 2000. O PIB brasileiro *per capita* PPP (ajustado pela paridade do poder de compra) em 2012 era 93,7% da média mundial. A taxa média de crescimento do PIB PPP no período de 2001 a 2012 também foi razoavelmente perto da mundial: 3,49% para o Brasil e 3,58% para o mundo, de acordo com os Indicadores de Desenvolvimento Mundial de 2013 do Banco Mundial⁴.

Se os pontos iniciais e finais das desigualdades de renda brasileira e mundial, assim como níveis de renda e taxas de crescimento, são equivalentes, então o Brasil não é apenas uma foto representativa, mas um filme do mundo no alvorecer do novo milênio. A saga dos chineses e indianos a caminho de melhores condições de vida é semelhante à dos analfabetos, negros e nordestinos brasileiros.

Como resultado da semelhança entre as distribuições de renda brasileira e mundial, a definição de uma classe média baseada em renda no contexto brasileiro, ou uma classe média latino-americana, de fato nos dá uma classe média global. A classe média brasileira definida aqui tem renda substancialmente mais baixa do que a definição usual da classe média dos

³ A mesma coisa acontece para cobertura de internet, com base nos dados do Gallup World Poll de 2010 e também da PNAD; os números eram muito parecidos nos dois contextos.

⁴ Disponível em: <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>>

EUA, representada por quem tem dois carros e dois cachorros, o que não caracteriza bem a classe média mundial.

2. Definindo as Classes Econômicas

Nossa metodologia de definição da classe média se inspira na literatura de mensuração do bem-estar social. Os sociólogos podem relaxar, pois estamos falando de classes econômicas, e não de classes sociais. Depois de classificar as pessoas em faixas de renda domiciliar *per capita* (conforme explicado na seção seguinte), percepções, atitudes e ativos são incorporados na análise. Uma visão de classe média baseada em renda é só o primeiro passo. Avaliações de renda corrente são combinadas com uma abordagem estrutural que leva em conta os papéis desempenhados por ativos humanos, físicos e sociais. A medida de renda permanente é então calculada, convertendo estoques de ativos em fluxos de rendimento. Comparar rendimentos correntes e permanentes nos permite avaliar os aspectos de sustentabilidade da distribuição de renda. A avaliação dos riscos de renda idiossincráticos feita com base em dados longitudinais também ajuda a avaliar a durabilidade das diferentes classes econômicas.

A abordagem estrutural aqui seguida lida com as relações concretas entre os fluxos de renda e estoques de ativos, olhando para os domicílios sob a ótica de produção e consumo. O lado do produtor é baseado no campo da economia do trabalho, analisando não somente salários e emprego, mas também o empreendedorismo. Se os empregadores e os trabalhadores por conta própria são trabalhadores, eles também são empresas que vivem de lucro. Em certo sentido, eles são capitalistas, embora na maioria dos casos sem capital, e vivem com os riscos de ser um capitalista e, frequentemente, sem riqueza.

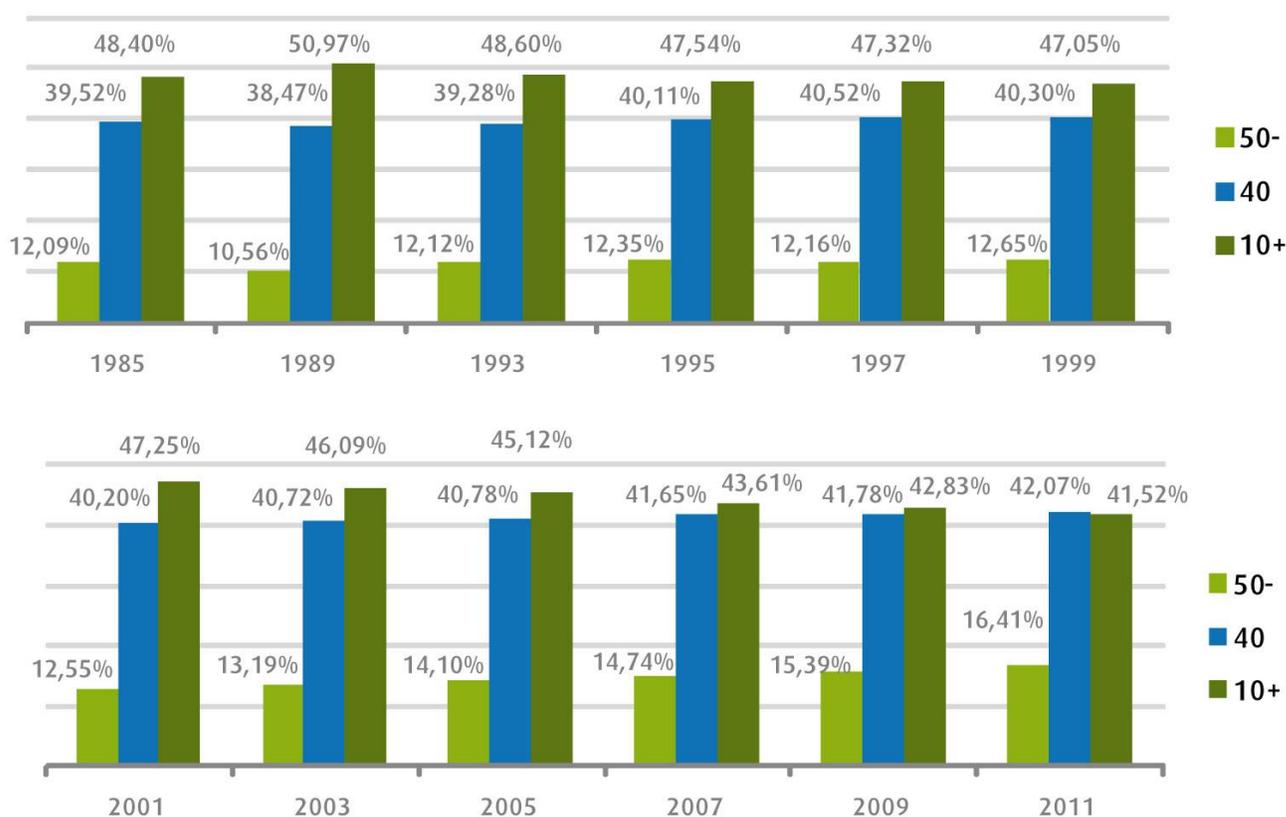
Nosso olhar também recorre à literatura de consumo e escolha temporal, que é tão fraca no Brasil como nossas taxas de poupança familiar. Essa perspectiva ajuda a ir além dos retratos horizontais colhidos em determinados momentos do tempo, apontando o olhar em direção ao desenvolvimento das pessoas de uma forma dinâmica. Dessa forma, capturam-se informações sobre incertezas, hábitos, altruísmo, imperfeições no mercado de capitais e miopia. Se uma família não tem planos para o futuro, por exemplo, ela vai sofrer as consequências de não fazê-lo ao longo dos anos.

Fluxos e estoques de dinheiro podem ou não trazer de fato a felicidade. Em nossos estudos, analisamos as percepções e expectativas das pessoas em relação às suas vidas, assim como

desenvolvido na literatura de bem-estar subjetivo, que ultimamente tem ocupado a atenção dos economistas.

De grupos de renda relativos a classes de renda absolutas – A figura 3 apresenta uma medida relativa simples e direta de classes econômicas, olhando para três faixas de renda: a metade inferior da distribuição (50%-), o decil superior (10%+) e o grupo intermediário (os outros 40%).

Figura 3: Evolução das participações de grupos na renda (50% mais pobres, 40% do meio e 10% mais ricos)



Fonte: microdados da PNAD/IBGE.

No pico histórico da desigualdade brasileira, em 1989, os 50% mais pobres tinham 10,56% da renda total, enquanto os 10% mais ricos tinham 50,97%; o grupo intermediário, por sua vez, tinha como parcela da renda total um pouco menos do que os 40% que representam na população. Ao longo das décadas de 1970, 1980 e 1990, a desigualdade brasileira se manteve

surpreendentemente estável: uma parcela próxima aos 50% mais pobres recebia cerca de 10% da renda; coincidentemente, os 10% mais ricos recebiam um montante próximo aos 50% da renda agregada. As participações desses grupos na renda começaram a mudar de forma sistemática apenas a partir de 2001. Em 2011, o grupo intermediário dos 40% ultrapassou a participação dos 10% mais ricos na renda total.

De fato, de acordo com esta abordagem, o grupo do meio do Brasil (40%) é limitado de um lado por uma "Índia" (a metade inferior) e por uma "Bélgica" (10% do topo), inspirado no acrônimo "Belíndia", criado por Edmar Bacha. A definição absoluta de classe média proposta abaixo compartilha alguns atributos com essa definição relativa, já que ambas nos dão um grupo que está acima da mediana da distribuição de renda e ganha, em média, próximo da renda média da sociedade brasileira.

A definição relativa das faixas de renda brasileiras retratada acima é inspirada em estudos anteriores sobre a desigualdade latino-americana, coordenados por Sam Morley e realizados na segunda metade da década de 1990. Nesses estudos, observamos a contribuição bruta dos 10% mais ricos para a desigualdade de renda brasileira e latino-americana, medida pela decomposição do índice Theil-T⁵. A escolha inicial de faixas de renda absolutas para a definição de classe econômica utilizada neste trabalho seguiu essa linha. Pontos de corte de renda foram escolhidos de modo a maximizar o poder explicativo da contribuição das respectivas classes de renda propostas para a desigualdade brasileira, usando dados do período 2002-2003. A tabela 1 mostra que a nossa definição de classes econômicas tem melhor poder explicativo, utilizando diversas bases de dados, se comparada a uma definição que se baseia em três grupos com o mesmo tamanho inicial.

⁵ Ver Neri e Camargo (2001). Estudos de David Lam fazem observações semelhantes com base na renda relativa do decil mais alto do Brasil vis-à-vis o resto da distribuição em comparação com os EUA, que não são um país particularmente igualitário.

Tabela 1: O quanto da desigualdade é explicado pelas classes econômicas?

Contribuição entre segmentos de renda para a desigualdade total (Índice de THEIL-T)

| | CLASSES ECONÔMICAS CPS/FGV | GRUPOS IGUAIS (1/3) |
|---------------|---------------------------------------|--------------------------------|
| PME 2002-2003 | 76,71% | 59,34% |
| PNAD 2003 | 79,71% | 59,91% |
| PNAD 2009 | 74,29% | 57,96% |
| POF 2008-2009 | 71,40% | 59,29% |

Fonte: Microdados do IBGE

Medidas de polarização

Esta subseção aborda medidas relativas e absolutas de classes econômicas.

Passamos de uma medida relativa para uma absoluta, fixando as faixas de renda em termos reais para períodos seguintes. Nossa definição de faixas de renda da classe média é bastante consistente e empiricamente próxima daquela determinada pelo conceito de polarização proposto por Esteban, Gradín e Ray (2007), apelidado de EGR. A estratégia EGR gera, em um cenário mais geral de medidas de polarização, cortes de renda endógenos da distribuição observada. Os cortes escolhidos obtidos na prática são aqueles que maximizam o critério de polarização. Ou seja, eles são os que melhor distinguem os grupos de renda a fim de tornar as diferenças internas destes grupos as menores possíveis e, em contrapartida, maximizar as diferenças entre esses grupos.

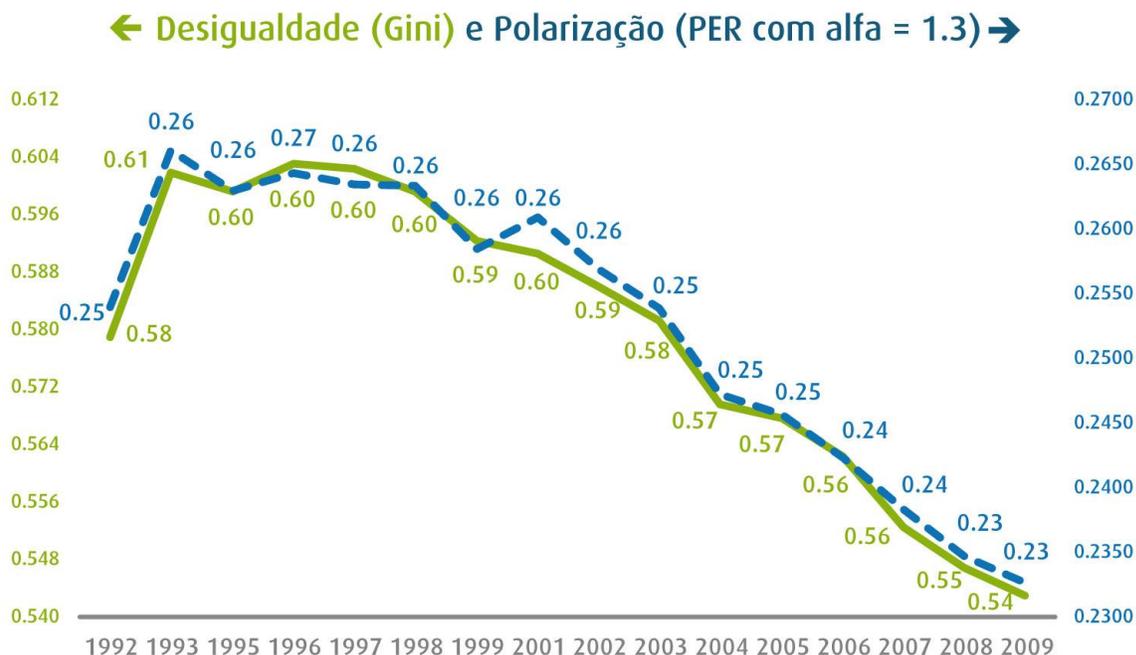
BOX 1: Polarização e desigualdade

A fim de diferenciar polarização de desigualdade de renda, considere um exemplo útil apresentado por Gasparini *et al.* (2008). Seja uma sociedade simplificada com seis pessoas chamadas de A, B, C, D, E e F, com rendas em reais de 6, 5, 4, 3, 2 e 1, respectivamente. Suponha que se transfira um real de D para F e de A para C. As medidas de desigualdade que respeitam o princípio das transferências* necessariamente vão cair.

Repare, entretanto, que depois das mudanças teremos toda a distribuição polarizada em dois grupos homogêneos internamente, a saber: renda de R\$ 2,00 para as pessoas D, E e F, e renda de R\$ 5,00 para as pessoas A, B e C. Não obstante menos desigual, a sociedade ficou mais polarizada após essas transferências progressivas.

Na figura abaixo, aplicamos a medida de polarização de Esteban e Ray (1994), apelidada de PER e mostrada no eixo da esquerda. O gráfico mostra que a sociedade brasileira vem se tornando menos polarizada desde 1998. Em geral, desigualdade (medida pelo índice de Gini) e polarização se movem na mesma direção. A polarização (escala à esquerda) tem queda mais expressiva que a desigualdade até 2001, mas posteriormente acontece o reverso.

←--Polarização (PER com alfa = 1.3) e Desigualdade (Gini)→



Fonte: microdados da PNAD/IBGE.

*Este princípio nos informa que, se transferirmos renda do mais rico para o mais pobre sem que se inverta a posição relativa entre as pessoas, a medida de desigualdade deve cair.

Como nossa abordagem inicial (usando dados de 2002-2003) se compara aos resultados obtidos com a metodologia EGR⁶? Em primeiro lugar, a combinação de nossas classes econômicas D e E resulta quase perfeitamente no estrato inferior do EGR, que corresponde aos 52,3% mais pobres – contra 52,6% em nosso critério, uma diferença insignificante. Em segundo lugar, a nossa classe econômica central, com base em dados da PNAD, está quatro pontos de porcentagem menor que o estrato intermediário gerado pela metodologia EGR (34,95% contra 38,95%). Como resultado, nossas classes A e B diferem do estrato superior do EGR. Chamamos essa diferença de classe B2 residual para ilustrar a mudança da classe C para o estrato médio do EGR.

Em seguida, aplicamos os resultados EGR dentro dessas classes iniciais para dividi-las em subgrupos ainda mais finos, além de usar outros parâmetros institucionais, incluindo os parâmetros oficiais de pobreza e de linhas de pobreza extrema. Vamos começar com os três grandes grupos (classes AB, C e DE). Da mesma forma, aplicamos a metodologia EGR de três estratos em nossa classe AB, resultando nas classes B1, A2 e A1, com 4,31%, 2,84% e 1,28% da população, respectivamente. No âmbito do estrato inferior do EGR, tirando partido da convergência de valores, subdividimos as classes E e D usando a linha de pobreza brasileira tradicional, que é próxima do valor de elegibilidade mais alto permitido para ser beneficiário do Programa Bolsa Família. Usamos uma racionalização similar adotando R\$ 70,00 – que corresponde ao valor mais baixo de referência do Bolsa Família e que foi adotado como linha nacional de pobreza no âmbito do Brasil Sem Miséria – para definir a divisão entre as classes E2 e E1. Este valor correspondeu, em meados de 2011, à linha de pobreza extrema de US\$ 1,25 ao dia PPP, usada no primeiro dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio da ONU.

Conciliando dados da PNAD e da POF – Este exercício empírico usa a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), corrigindo as diferenças internas de custo de vida e fazendo a imputação da renda não reportada (*missing*), estimando uma equação de Mincer separada para cada ano presente nos dados. Dessa forma, mantemos a proporcionalidade da

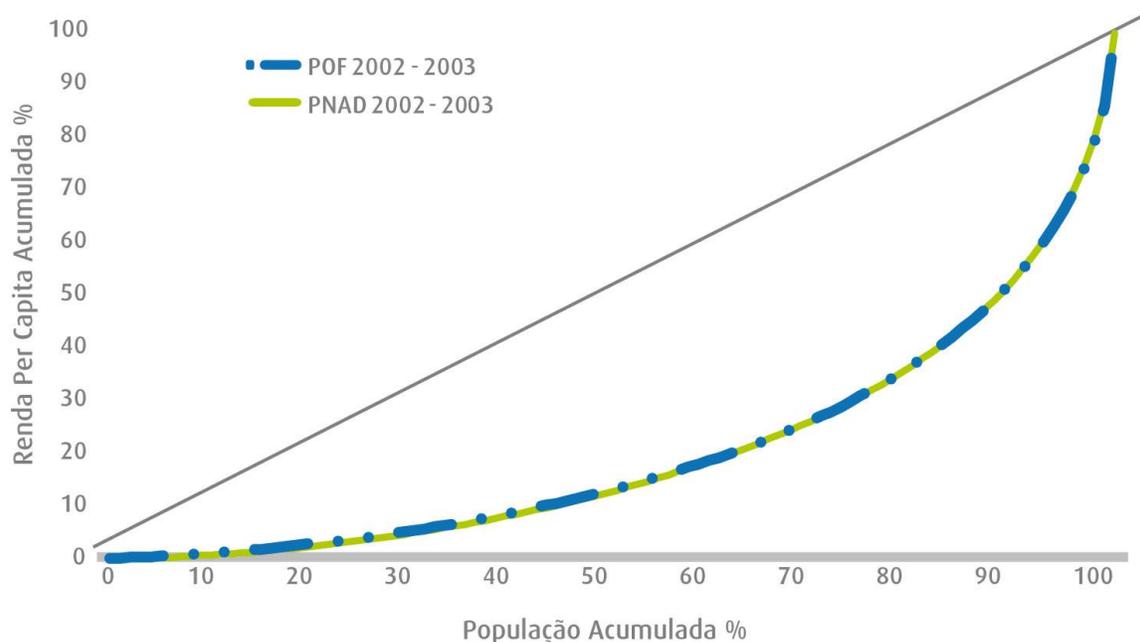
⁶ Cruces, López Calva e Battistón (2011) aplicam o EGR para seis países latino-americanos, incluindo o Brasil. Uma diferença entre a abordagem dos autores e a nossa é que usamos a medida EGR relativa para calcular as faixas de renda que dividem as classes, mantendo as mesmas constantes em termos reais ao longo do tempo para gerar medidas absolutas de classes econômicas.

amostra, mantendo-a comparável à população, que é a base de seu desenho. Podemos, portanto, combinar estes dados com as mudanças reais na população de cada classe. Todos os cálculos são baseados em renda domiciliar *per capita*, excluindo os não membros do domicílio (como empregados domésticos ou seus parentes que vivem no domicílio).

A PNAD é referência central nos estudos sobre a distribuição de renda brasileira. Uma melhor compreensão das circunstâncias econômicas dos pobres, no entanto, exige a construção de uma ponte entre a PNAD e a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), ambas levadas a campo pelo IBGE. A POF é uma pesquisa mais rara, mais completa que a PNAD quanto ao questionário de renda, pois inclui a renda não monetária, fundamental aos pobres. A renda de ativos reais e financeiros, que atinge em maior proporção os segmentos mais abastados, também é mais bem captada pela POF. Por uma feliz coincidência, esses dois problemas se compensam em termos de desigualdade de renda, de modo que a POF gera níveis de desigualdade muito próximos aos encontrados na PNAD, conforme a sobreposição das curvas de Lorenz das PNADs empilhadas de 2002 e 2003 e da POF 2002-2003, demonstrada pela figura 4⁷. Complementarmente, os respectivos índices de Gini das duas pesquisas se equivalem, com 0,591 para a POF e 0,594 para a PNAD. Resultado semelhante pode ser encontrado quando se olha para os índices de Theil-T: 0,7149 para a POF e 0,7145 para a PNAD. Por outro lado, as médias de renda domiciliar *per capita* reais (deflacionadas para a mesma data) são muito distintas: R\$ 697,00 para POF e R\$ 485,00 para a PNAD – uma diferença de 43%.

⁷ Barros, Neri e Mendonça (1995) apontam resultado semelhante usando dados da POF e da PNAD de 1987-1988.

Figura 4: Desigualdade de renda familiar *per capita* – comparando curvas de Lorenz da POF x PNAD 2002-2003



Fonte: microdados da PNAD/IBGE.

Definição das classes – Nossas classes econômicas foram definidas pela distribuição relativa do período inicial, e, dada a desigualdade quase idêntica das duas bases de dados, só precisamos multiplicar as faixas de renda da PNAD por um fator da POF, uma vez que esta base se mostra mais acertada para os níveis de renda, em função de menores erros e omissões. Após esses ajustes, a renda domiciliar da classe C, central, está compreendida entre R\$ 2.004,00 e R\$ 8.640,00 com uma renda média de R\$ 4.912,00 a preços de janeiro de 2014, ajustados pelo custo de vida local. A tabela 2 resume os limites superiores e inferiores dos níveis de renda para cada classe econômica.

**Tabela 2: Classes econômicas definidas pela renda domiciliar total (R\$)
(calculadas com rendimentos familiares *per capita*)**

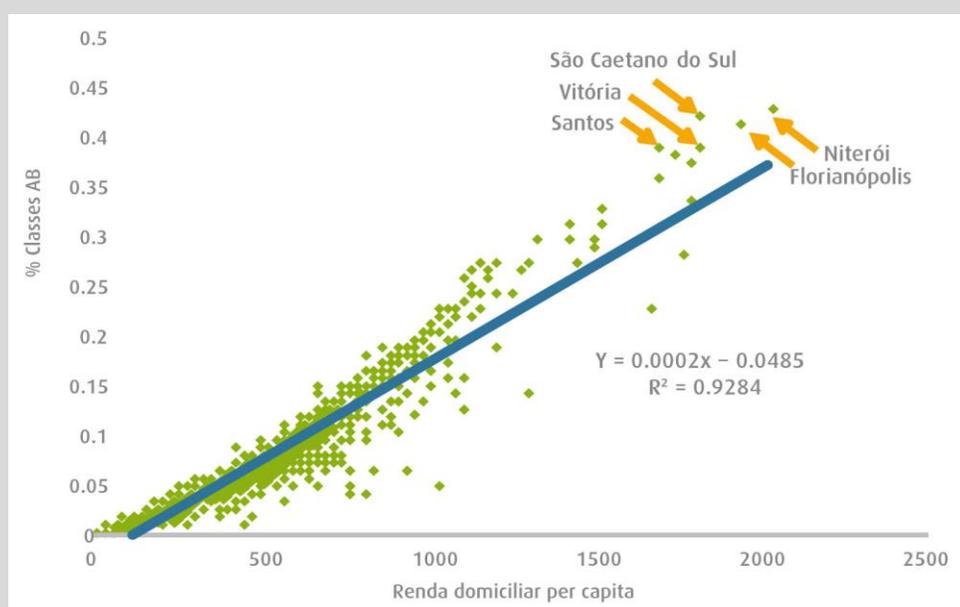
| CLASSES ECONÔMICAS | LIMITE INFERIOR | LIMITE SUPERIOR |
|--------------------|-----------------|-----------------|
| Classe E | 0 | 1.254 |
| Classe D | 1.255 | 2.004 |
| Classe C | 2.005 | 8.640 |
| Classe B | 8.641 | 11.261 |
| Classe A | 11.262 | - |

* em R\$ a preços de janeiro de 2014

Fonte: microdados da PNAD e POF/IBGE.

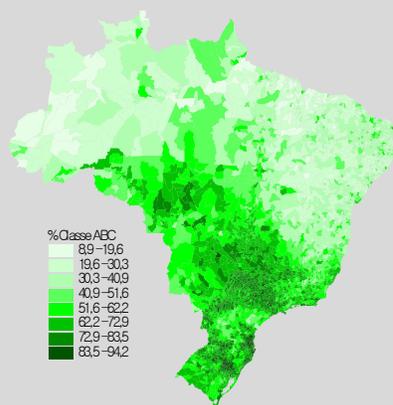
BOX 2: Onde está a classe média tradicional? – Censo 2010

Ranking Classes AB: Os primeiros cinco entre 5.568 municípios em proporção da população nas classes AB são: Niterói (42,90%), São Caetano do Sul (42,55%), Florianópolis (41,61%), Santos (39,25%) e Vitória (39,22%). Eles também estão entre os seis municípios com maior cobertura de internet no domicílio, mais diplomas universitários e maior renda média. Os índices desses municípios estão acima da linha de regressão de renda média contra porcentagem nas classes AB, superando a norma do país. Esses municípios estão entre os recordistas de Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), indicando que as classes AB estão associadas à renda mais alta e também a melhores indicadores de educação e saúde. Essas cidades também dominam o ranking da classe A1 (com renda acima de R\$ 14.500), liderado por Niterói, que tem 17,1% de sua população nesse segmento. A cidade de São Paulo está em 17º lugar, mas possui bairros com a maior proporção de indivíduos na classe A (caso de Moema, com 61%).

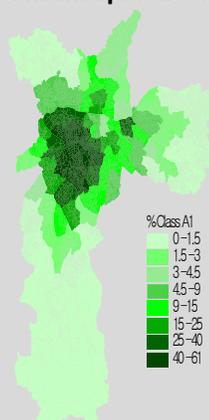


ABC – Westfália, no Rio Grande do Sul, tem a maior proporção, com 94,2% de sua população nas classes ABC. Todas as 30 cidades com maior parcela de indivíduos nas classes ABC encontram-se na região Sul do país e no estado de São Paulo.

Classes ABC no Brasil (%)



Classe A1 no município de São Paulo (%)



Fonte: microdados do Censo Demográfico (IBGE, 2010).

3. Desempenho das Classes Econômicas e Projeções

Pre vemos o tamanho das classes econômicas no Brasil até 2014, extrapolando os dados disponíveis. Durante os últimos anos, observamos grandes mudanças em termos de bem-estar social, resultantes de uma combinação de crescimento e redução da desigualdade sustentados, rara em solo brasileiro.

Previsões do tamanho das classes econômicas

Projetamos aqui tanto o crescimento como a redução da desigualdade até 2014 com base em tendências do período de 2003 a 2009 ajustadas pelo observado em 2012⁸. Isso nos permite prever o número de pessoas em cada classe econômica. O último passo é ajustar cada fator de crescimento aplicado para incluir desigualdades nas recentes expansões de renda nos estados brasileiros. Para cada estado, as pessoas foram organizadas de acordo com a renda e, em seguida, divididas em 50 estratos. O ano de referência inicial foi 2003. Observou-se como cada estrato evoluiu. O ritmo de mudança relativa (não absoluta) observado foi extrapolado para o período da previsão.

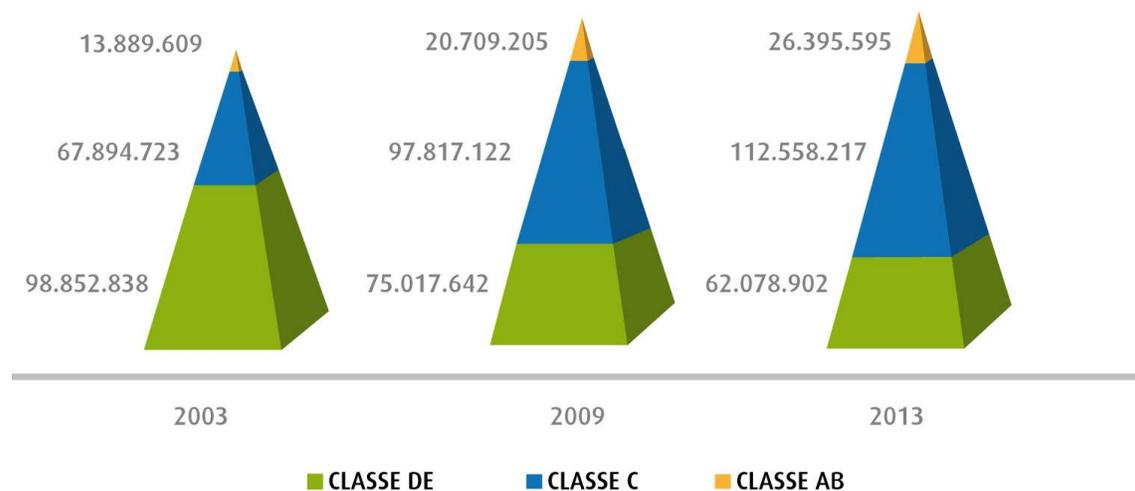
Passado e perspectivas

Pirâmides de classe, cujas alturas medem o tamanho da população, podem ser usadas para ilustrar aspectos e tendências passados e futuros; elas estão ilustradas para vários anos na figura 5. Se continuarmos com a tendência de crescimento da renda e queda na desigualdade observada em cada estado brasileiro desde 2003, teremos em torno de 119 milhões de pessoas na classe C e 29,5 milhões nas classes AB em 2014, em comparação com os 67,9 milhões e 13,9 milhões, respectivamente, observados em 2003. Isso significa que, no período de 2003 a 2014, 51,1 milhões de pessoas se juntariam à classe C, e outros 15,6 milhões às classes AB. Isso totalizaria 66,7 milhões, mais do que a população do Reino Unido, de novos membros nas classes superiores de renda no Brasil. Esse fenômeno é notável, considerando os mercados consumidores em encolhimento nos países desenvolvidos como resultado da crise internacional ainda em curso. As classes A e B crescerão, entre 2013 e 2014,

⁸ Algumas questões de mudanças de mensuração que se relacionam a tendências históricas, assim como a magnitude da retomada do crescimento no período de 2003 a 2013, dependem crucialmente da base de dados utilizada. Mesmo depois de revisões para cima do produto interno bruto (PIB) nas contas nacionais, as taxas de crescimento acumulado são mais modestas em comparação com as observadas nos dados de pesquisas domiciliares. Esta questão será abordada mais adiante nesta seção.

proporcionalmente mais do que a classe C: as taxas de crescimento acumuladas são de 11,86% e 5,72%, respectivamente. De 2003 a 2014, apesar do crescimento populacional em geral, a população absoluta nas classes D e E vai diminuir em 44,6 milhões, caindo para quase metade do seu tamanho inicial: em 2003, o Brasil tinha cerca de 98,8 milhões de pessoas nas classes D e E, em comparação com 54,2 milhões projetados para 2014⁹.

Figura 5: Pirâmide populacional e classes econômicas 2003, 2009 e 2013



Fonte: microdados da PNAD/IBGE.

Evolução das proporções populacionais

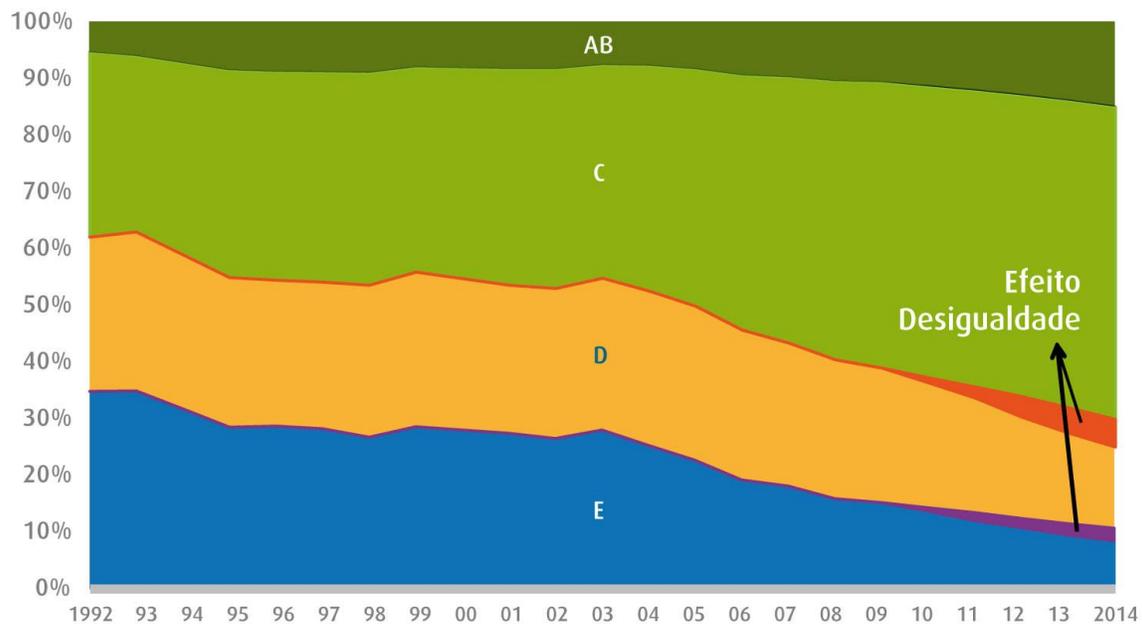
Nossas projeções levam em consideração as mudanças na desigualdade, ou seja, prevemos em bases diferenciadas, levando em conta o crescimento de cada subgrupo de renda e as tendências regionais de cada um dos 27 estados brasileiros (incluindo o Distrito Federal). Se as taxas estaduais de redução da desigualdade observadas desde 2003 fossem mantidas, a proporção de indivíduos na classe C teria crescido de 37,56% em 2003 para 56,89% em 2012. A participação da classe C na população total observada após o lançamento da PNAD de 2012 foi de 55,47% (totalizando o ingresso de 42 milhões de brasileiros desde 2003), uma

⁹Nas estimativas, os dados de 2003 são ajustados para compensar a ausência da área rural da região Norte na PNAD. Houve também mudança nos pesos amostrais da PNAD e revisão das projeções populacionais pelo IBGE.

diferença de apenas 1,42 pontos percentuais para baixo apesar da desaceleração do crescimento do PIB, o que leva a revisão das projeções para frente. No entanto, estamos interessados em um período mais longo, de 11 anos. Em um cenário neutro, sem mudanças em termos de distribuição de renda dentro dos estados, a classe média vai aumentar em 2014 para 56,22% da população. Se o crescimento da renda andar de mãos dadas com a queda da desigualdade, por sua vez, a nova classe média chegará a 58,68% da população.

Nota-se que as taxas de crescimento das classes A e B já são maiores do que as da classe C, e prevemos que essa discrepância vai aumentar no futuro. Nos próximos anos, estaremos discutindo a nova classe AB como hoje estamos discutindo a nova classe C. A figura 6 ilustra o amplo quadro da evolução das classes econômicas como fração da população total. A figura mostra a composição das classes econômicas de 1992 a 2014 ajustada pelas mudanças na desigualdade. Na mesma figura, mostramos essas previsões acompanhadas por uma área mais escura, indicando o efeito específico da mudança no nível de desigualdade dentro dos estados, mantendo fixas as taxas de crescimento entre as diferentes unidades federativas brasileiras. Em outras palavras, este é um cenário de crescimento equilibrado no nível estadual. Ou seja, contrastamos o cenário de variação de renda uniforme na população dentro de cada estado com um que prevê mudanças na desigualdade dentro dos estados.

Figura 6: Composição de classes – 1992 a 2014*

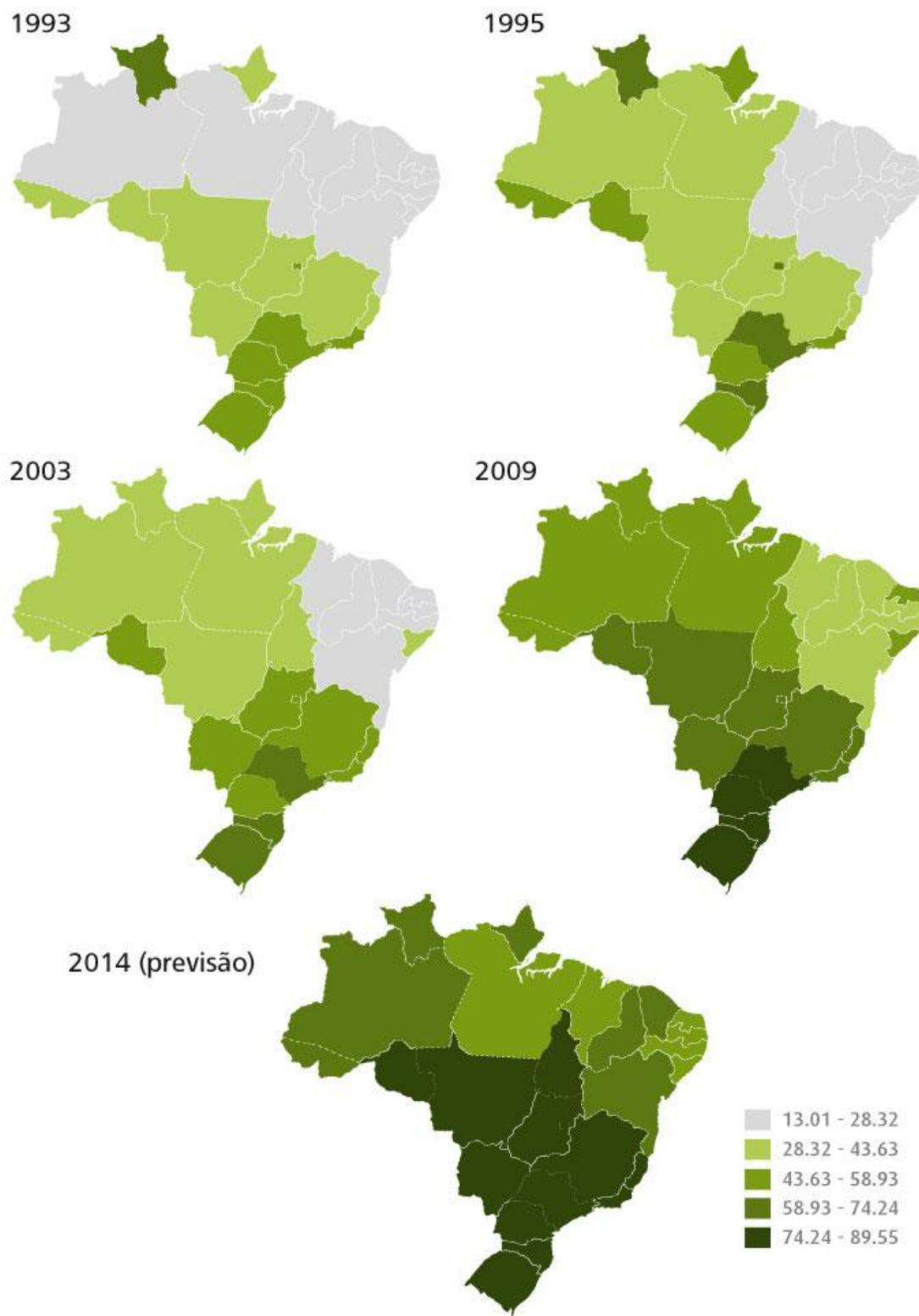


**projeção de crescimento de classes de 2010 a 2014*

Fonte: microdados da PNAD/IBGE.

A figura 7, a seguir, apresenta mapas estaduais da evolução da participação das classes ABC na população, incorporando mudanças na desigualdade dentro dos estados. A previsão de 2014 mostra que, em todos os estados ao sul das regiões Norte e Nordeste, pelo menos três quartos da população estarão na nova classe média ou acima dela.

Figura 7: Mapas estaduais – evolução da proporção nas classes ABC



Fonte: microdados da PNAD/IBGE.

4. Sustentabilidade das Condições de Vida

A questão central colocada por este artigo – e de fato colocada por membros da nova classe média – é até que ponto essa nova classe econômica pode impulsionar o crescimento econômico através de seu potencial de consumo. A resposta depende da capacidade da nova classe média de gerar renda de forma sustentável. Usando dados da PNAD, abordamos cada uma dessas questões.

Potencial de consumo e capacidade de geração de renda

As classes econômicas E, D, C, B e A podem ser descritas em termos dos seus potenciais de consumo. O chamado "Critério Brasil" compila informações sobre o número de bens de consumo duráveis que uma família possui (TVs, rádios, máquinas de lavar, geladeiras e freezers, videocassetes ou DVDs), bem como o número de banheiros e se tem um empregado doméstico, entre outros indicadores. Esse critério estima os pesos com base em uma equação de renda minceriana clássica (log da renda domiciliar total) e classifica as pessoas de acordo com os seus bens e os respectivos pesos de cada um. Assim, criamos um índice de potencial de consumo que usa métricas de renda como um fio condutor e unidade de medida. A renda é facilmente usada como um numerário, porque é parte de nosso dia a dia. Após a definição do modelo, quantificamos o indicador para cada característica, especialmente para as classes econômicas com base na renda corrente. Um leitor iniciado em economia pode relacionar o conceito de renda permanente, criado por Milton Friedman em 1957, com o nosso indicador de potencial de consumo. Desde o trabalho seminal de Robert Hall e Dennis Carlton (1978), sabemos que o consumo corrente deve conter todas as informações disponíveis sobre os padrões futuros de consumo das famílias.

As pessoas não são intrinsecamente pobres, ricas ou da classe média. Elas se encontram nesses estados em diferentes momentos do ciclo de vida. Temos de testar até que ponto os níveis de renda e de consumo serão sustentáveis no futuro. Além de medir o potencial de consumo com base em uma grande quantidade de informações de pesquisas domiciliares, propomos uma conceituação complementar para medir como a classe média brasileira evoluiu sob o ponto de vista do produtor, utilizando uma equação de renda que é função dos ativos produtivos de todos os membros da família. Isso nos permite observar a capacidade de

as pessoas manterem um estilo de vida de classe média, gerando e mantendo um fluxo de renda ao longo do tempo. A inovação em nossa metodologia é observar aspectos do comportamento da classe média além do consumo, incorporando elementos ligados à geração de renda familiar. Esses aspectos incluem, por exemplo, o momento em que o marido ou a esposa encontram um emprego formal, ou quando um jovem entra na faculdade, ou quando a família compra um computador. Em seguida, conectamos esses marcadores sociais com a demanda por determinados serviços sociais públicos que estavam em algum ponto perto de um monopólio estatal, como a seguridade social, educação, saúde e financiamento domiciliar. Nós quantificamos o lado da produção por meio de métricas de renda aferidas com a equação minceriana de rendimento, o que permite a integração com as características de consumo e a própria renda.

Escolha de variáveis – Exploramos a vasta gama de informações relativas à posse e uso de ativos com base nos dados da PNAD, usando um modelo de seleção de variáveis de acordo com o nível de significância estatística para explicar a renda domiciliar *per capita*. A família/domicílio é considerada a unidade básica de análise sob a hipótese de solidariedade entre seus membros, que, em geral, compartilham seus rendimentos numa lógica parecida com a do “um por todos e todos por um” de *Os Três Mosqueteiros*, de Alexandre Dumas. Essa hipótese, no entanto, esconde elementos da desigualdade intradomiciliar, que certamente são importantes para o bem-estar de muitos indivíduos no Brasil. Omitimos variáveis sociodemográficas e espaciais de nossa análise da renda *per capita* para que pudessemos depois inferir a renda equivalente de domicílios com características diferentes. Em termos de significância estatística e poder explicativo, o número de banheiros, seguido pelo acesso à telefonia móvel, se mostram muito mais importantes do que anos de estudo da pessoa de referência – geralmente a variável com maior poder explicativo em pesquisas sobre desigualdade de renda e pobreza. Obviamente, não estamos tentando estabelecer uma relação causal entre as diferentes variáveis de estoque e fluxos de renda, porque esta é uma relação de mão dupla. Em nossa interpretação, vamos identificar as variáveis que são mais relacionadas com a geração de renda. O exercício ajuda a avaliar a estrutura do modelo que analisa o conceito de renda equivalente e os seus elementos em termos de potencial de consumo e capacidade de geração de renda.

Consumidores versus produtores: sustentável ou não?

A riqueza dos dados de inventário de ativos, analisados sob duas perspectivas – do consumidor e do produtor – permite dividir os brasileiros em formigas trabalhadoras e cigarras consumistas, usando uma das fábulas de La Fontaine como metáfora. Mostramos que, na fotografia geral, os brasileiros se parecem mais com cigarras, mas o filme dos últimos anos mostra que estão se tornando mais formigas. O progresso da capacidade dos brasileiros de gerar renda, de acordo com nossos índices, aumentou 31,2% de 2003 a 2009, enquanto o consumo potencial cresceu 22,59%. Esses dados revelam que o lado produtor do brasileiro cresceu 38% a mais que o lado consumidor. Durante o ano de crise de 2009, esses índices aumentaram 3,05% e 2,49%, respectivamente.

Como complemento, a pesquisa detalha a importância de diferentes fontes de renda para o avanço de indicadores sociais no país. Os resultados indicam que, apesar do forte crescimento da renda de programas sociais e planos de aposentadoria atrelados ao salário mínimo, o crescimento da renda do trabalho foi próximo do significativo crescimento da renda total (4,72%) no período de 2003 a 2009: a renda do trabalho cresceu em média 4,61% ao ano por brasileiro, o que corresponde a 76% da renda média no país, dando uma base sustentável para as condições de vida além das transferências de renda oficiais do Estado.

Box 3: Análise de componentes principais

Aplicamos uma metodologia alternativa para definir classe econômica, com base em componentes principais. Em essência, a análise de componentes principais reduz as variáveis a um grupo de variáveis artificiais, o que é feito tornando variáveis redundantes em novas variáveis, as quais podem ser utilizadas em análises futuras como variáveis de previsão em vários tipos de regressão. Tecnicamente, um componente principal pode ser identificado como uma combinação linear de variáveis ponderadas de forma ótima.

O primeiro componente extraído de uma análise de componentes principais é responsável por um valor máximo da variância total das variáveis observáveis. O segundo componente extraído seria responsável pela maior parcela da variância do grupo de dados que não deriva do primeiro componente. Em condições ideais, isso significa que o segundo componente vai ser correlacionado com algumas das variáveis observáveis que não apresentam uma forte relação com o primeiro componente.

O resultado final obtido tem três componentes: o primeiro e mais significativo pode ser interpretado como o lado do consumidor – variáveis de bens de consumo (máquina de lavar, geladeira e freezer) e o tamanho absoluto do domicílio (medido pelo número de quartos e banheiros). O vetor captura dois itens que também ligamos à produção, como a educação do(a) chefe do domicílio e seu cônjuge e a posse de bens ligados às TICs, como telefone fixo, telefones móveis e computador conectado à internet. O segundo vetor é composto por variáveis relacionadas com a qualidade do domicílio, como o número de cômodos, quartos e banheiros *per capita*, o número de membros no domicílio e a presença de adolescentes, assim como por outras variáveis, como o tipo de estrutura familiar e a qualidade da educação das crianças entre 7 a 14 anos de idade e de 15 a 17 anos. Por fim, o terceiro fator pode ser interpretado como geração efetiva de renda, que consiste na participação da renda do trabalho na renda total, o tipo de plano de aposentadoria/seguro (público e privado, etc.) e posição na ocupação (empregado privado, desempregado, trabalhador por conta própria, etc.) do(a) chefe do domicílio.

5. Resiliência de Classe: Atualizações e Volatilidade

Classes – A primeira atualização a ser considerada é a definição de faixas de renda para as classes econômicas. Observando que a nossa missão inicial era construir medidas absolutas (não relativas) de classes econômicas para o Brasil depois de 10 anos de crescimento acelerado da renda, especialmente na base da distribuição, espera-se que as aspirações da classe média se adaptem tanto no Brasil quanto no mundo. O paralelo entre a distribuição de renda no Brasil e no mundo apontado anteriormente também é válido para os movimentos observados no período, de modo que devemos em algum momento atualizar o conceito de classe média. A estratégia adotada é a de manter as faixas de renda reais constantes para longos períodos de tempo e, em seguida, recalculas as classes econômicas comparando a nova classificação com a antiga. A mudança de níveis de aspiração é uma aplicação-chave dos dados subjetivos (NERI, 2014).

A reaplicação da metodologia EGR para a PNAD de 2012 deu-nos um estrato médio de 37,5% da população, partindo do percentil 49 e terminando no percentil 87. Dez anos antes, esse estrato médio começava nos 52,6% mais pobres e terminava no percentil 91. Ou seja, em ambos os momentos o estrato médio começa perto da mediana, um parâmetro útil em conjunto com medidas de polarização para avaliar o desempenho da classe média. No período de 2003 a 2013, o aumento da renda mediana real *per capita* foi de 86,8% na PNAD.

Mediana – O uso da mediana de renda domiciliar *per capita* é outra forma universal de relatar o crescimento de renda da classe média. Como dissemos, a mesma cresceu 86,8% em termos reais entre 2003 e 2013 pela PNAD¹⁰, contra 29,6% do PIB *per capita* no mesmo período e 101,1% da renda dos 10% mais pobres.

Atualizações das tendências de renda pré-2009 são um teste de sustentabilidade da nova classe média em si, dada a presença de choques agregados associados com a crise externa e seus efeitos sobre variáveis macroeconômicas, como o crescimento do PIB. A PNAD de 2013, lançada quatro

¹⁰ Ou 88% se tomarmos o crescimento da renda mediana até 2013 de acordo com a Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE). Os dados da PME são limitados nos conceitos de renda e na cobertura geográfica da pesquisa (somente renda do trabalho nas seis principais regiões metropolitanas brasileiras); no entanto, a PME se mostra uma ótima preditora da PNAD, o que é confirmado pela semelhança do crescimento da renda mediana captada pelas duas pesquisas. Todas as principais mudanças na distribuição de renda brasileira nos últimos 30 anos foram detectadas pela primeira vez nos dados da PME.

anos após os cálculos mencionados nesta seção serem feitos, mostra mudanças relativamente consistentes com as estimativas apresentadas acima. A grande discrepância entre o crescimento do PIB *per capita* e o crescimento da renda domiciliar *per capita* da PNAD apontada por Neri (2011) está aumentando ainda mais. No período de 2003 a 2013, enquanto a renda da PNAD teve uma média de crescimento *per capita* de 4,6% ao ano, o PIB *per capita* subiu 2,6% ao ano. A principal causa dessa divergência recente é a discrepância entre os respectivos deflatores de cada indicador. Recalculando o crescimento real do PIB utilizando o custo de vida medido pelo INPC, teríamos um crescimento médio do PIB de 4,4% ao ano em vez dos 2,6% para o período de 2003 a 2013.

Particularmente relevante para o estudo da classe média, referir-se ao rendimento mediano é uma forma simples e direta de resumir os efeitos das mudanças na renda média e na desigualdade de renda. Assim, enquanto de 2003 a 2013 o PIB e a renda média da PNAD cresceram a taxas de 2,6% e 4,6% ao ano, o rendimento mediano da PNAD subiu 6,4% ao ano. Em outras palavras, nesse período, o "mediano João", que habita o meio da distribuição de renda brasileira, experimentou taxas de crescimento semelhantes às da economia indiana. Em agosto de 2014, segundo a PME, a renda mediana cresceu 5,05% em relação aos 12 meses anteriores. Isso significa que os rendimentos medianos do trabalho relatados pelas famílias na PME cresceram aproximadamente 3 pontos percentuais a mais do que o observado nas taxas de crescimento da renda média da PME e 5 pontos acima do PIB *per capita*.

A discrepância entre as taxas de crescimento do PIB e da renda domiciliar reportada pela PNAD, ambas *per capita*, ainda estava ocorrendo em 2013: enquanto o PIB teve aumento de 2,5% e o PIB *per capita* de 1,6%, os rendimentos domiciliares *per capita* médios tiveram um aumento de 3,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No biênio 2012 e 2013, a renda média da PNAD cresceu 5,5% ao ano contra 0,8% do PIB *per capita*.

De acordo com os dados da PNAD, a renda do trabalho corresponde a 76% da renda domiciliar em termos nacionais e a 81% nas seis principais regiões metropolitanas abrangidas pela PME. Além disso, a renda de assistência social foi impulsionada pelos sucessivos aumentos do salário mínimo e pela expansão do Bolsa Família, com a gradual incorporação

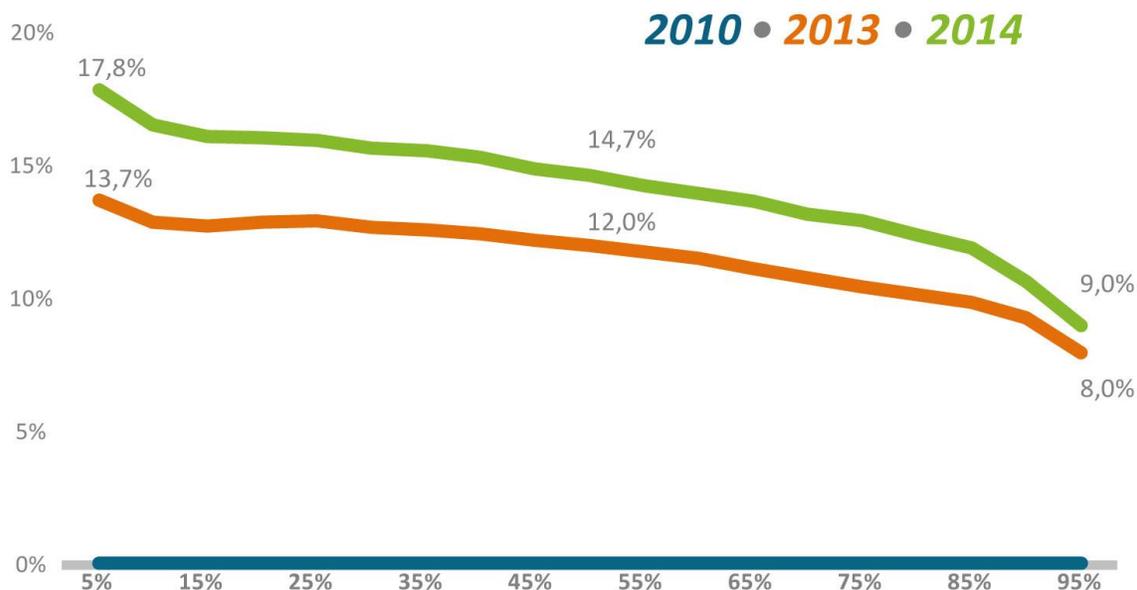
do programa Brasil Carinhoso a partir de maio de 2012. De julho de 2013 a julho de 2014, com a inflação e o crescimento da população já deduzidos, os benefícios reais *per capita* pagos pelo Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) aumentaram em 3,1%¹¹ e os benefícios do Bolsa Família em 6,95%¹². Em outras palavras, as estimativas de crescimento restritas à renda do trabalho são até certo ponto conservadoras.

Regressão Quantílica – Fornecemos aqui uma atualização dos movimentos agregados ao longo de toda a distribuição de renda *per capita* entre os anos de 2010, 2013 e 2014, caracterizados por uma variável discreta anual usando os dados da PME. Rodamos uma regressão quantílica para o período de 2010 a 2014 (até agosto), fazendo controles por diversas características sociodemográficas como sexo, idade, cor da pele, região metropolitana, posição na família, educação e variáveis dummies mensais a fim de controlar o efeito da sazonalidade. O objetivo foi separar os efeitos macroeconômicos captados pelas variáveis ano sobre as mudanças na distribuição de renda impulsionadas por efeitos relacionados a características sociodemográficas específicas observadas. Os dados ilustrados na figura 8 mostram que a taxa de mudanças ocorridas entre 2010 e 2014 diminuiu, em geral, à medida que avançamos desde a base até os vintis que estão no topo da distribuição. O pico da taxa de crescimento real *per capita* cumulativa é de 17,8% para os 5% mais pobres, atingindo valores acima de 14,7% para toda a metade inferior da distribuição de renda; então, há uma queda monotônica dessas taxas de crescimento, chegando a 9% para os 5% mais ricos da distribuição de renda *per capita*. As distâncias entre as curvas de 2013 e 2014 nos permitem captar a evolução no último período: aumento de 4,1 pontos percentuais (p.p.) para os 5% mais pobres, 2,7 p.p. para a mediana da distribuição e 1 p.p. para os 5% mais ricos. Ou seja, o processo de crescimento mais forte na base da distribuição de renda tem continuidade até agosto de 2014.

¹¹ Dados do Ministério da Previdência Social de 2014.

¹² Dados do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome de 2014.

Figura 8: Regressão Quantílica – Taxas de Crescimento Acumuladas de 2010 a 2014



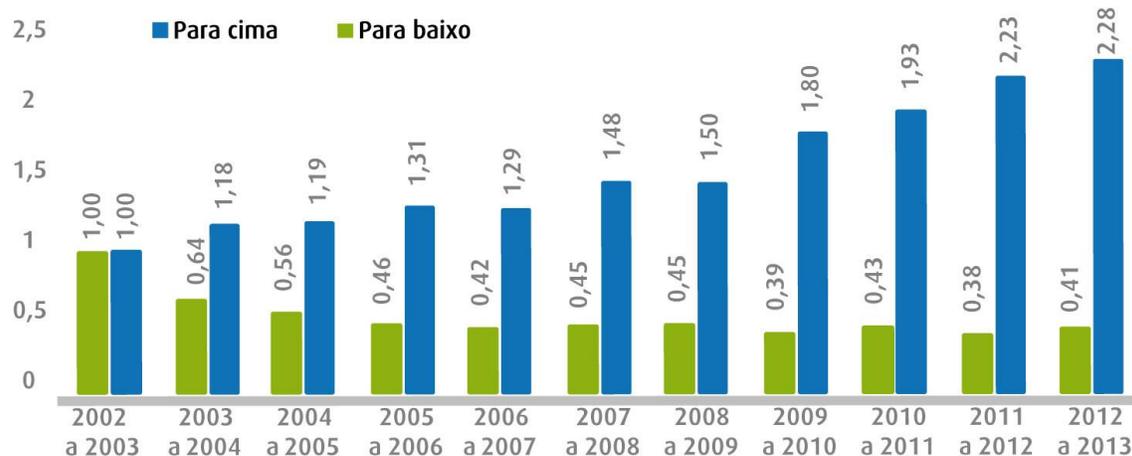
Fonte: microdados longitudinais da PME/IBGE. Renda Domiciliar per Capita do Trabalho de 15 a 60 anos sem imputação de renda.

Riscos de renda das famílias – Outra possibilidade que vem da estrutura longitudinal da PME, que acompanha as mesmas famílias ao longo do tempo, é medir os riscos de renda associados aos padrões de vida recém-adquiridos. Em particular, verificou-se a proporção de pessoas que atravessam a linha da renda mediana *per capita* em um período de 12 meses.

A probabilidade de cruzar a renda mediana em um sentido ascendente no decorrer de um ano em geral aumentou entre os biênios 2002-03 e 2012-13 (figura 9), enquanto o risco de rebaixamento, medido pela probabilidade de se mover para baixo da mediana, está enfraquecendo com o passar do tempo. Semelhante à análise de regressão quantílica com base nos dados longitudinais da PME, examinamos a probabilidade de deslocamento da renda domiciliar *per capita* para baixo e para cima da mediana, novamente controlando essa aferição por características sociodemográficas, como sexo, idade, cor da pele, região metropolitana, posição na família e educação, a fim de separar os efeitos do tempo de mudanças relativas às características sociodemográficas observadas. Os resultados controlados demonstram ainda mais fortemente do que os resultados não controlados que as chances de transição para baixo da mediana atingiram seus menores níveis entre 2009-10,

2011-12 e 2012-13, enquanto as transições para cima atingiram o pico durante o período dos dois últimos anos.

Figura 9: Chances de cruzar a mediana para cima e para baixo – razão de chances (2002 = 1)



Fonte: microdados longitudinais da PME/IBGE.

Em suma, considerando-se a mediana como referência, a probabilidade de uma queda na renda estabilizou-se nos últimos anos em torno da linha mais baixa da série da PME, enquanto a probabilidade de ascensão nunca foi tão alta. Além de ser um período de relativa estabilidade da renda reportada por cada indivíduo, a passagem de 2012 para 2013 foi caracterizada pelo fato de as pessoas terem as maiores chances de moverem-se para cima da renda mediana (chances 128% maiores do que as de dez anos antes).

6. Expectativas e Percepções de Classes¹³

Para entender melhor a natureza da nova economia brasileira após o considerável avanço social na última década, diagnosticamos detalhes da vida das diferentes classes econômicas que também determinam sua durabilidade, particularmente para quem se considera classe

¹³ Para análises adicionais de indicadores subjetivos, ver apêndice B.

média e para quem foi classificado classe média: o que eles pensam de suas ações e das do Estado, o que esperam do futuro, entre outras.

Políticas percebidas – Fazemos uso dos dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE) de 2009 e 2003 para traçar algumas percepções de condições de vida e de políticas públicas. Tornamos curta uma longa história, apresentada em maior detalhe no apêndice B. O perfil da classe média em termos de juventude e gênero é parecido com o da população em geral. Em relação à educação e ao trabalho, a classe média possui um perfil melhor, em particular no que diz respeito ao acesso a serviços produtivos providos pelo setor privado. A qualidade percebida de aspectos privados da vida, como a percepção do nível de renda, a qualidade do alimento consumido e condições do domicílio, são maiores para a classe média do que o observado na população em geral. No entanto, a percepção da classe média sobre os problemas de infraestrutura e serviços públicos, como transporte, esportes e lazer, educação e saúde, está mais na qualidade do que na cobertura desses serviços.

Autopercepções – No campo das percepções, é interessante ainda notar uma estatística que acabou de ser captada na pesquisa de percepção social realizada pelo Ipea em junho de 2014 com cerca de 2000 respostas válidas em mais de 200 cidades brasileiras. A pesquisa perguntou a cada brasileiro como ele se classifica em termos de classe econômica, indo do extremamente pobre até a elite, passando por pessoas que se denominam vulneráveis e várias faixas de classe média (baixa, média e alta). A autopercepção do conjunto de classe média dos brasileiros é 62,76%, acima dos 58,68% projetados para 2014. Ou seja, entraria na nossa percepção de classe toda a nova classe média e uma parte da classe média tradicional¹⁴. Apesar da proximidade dos dados agregados, há que se comparar nos microdados se algumas pessoas de mesma renda se colocam ou se declaram em uma classe de renda inferior à sua própria.

Expectativas para o futuro – Thomas Friedman, em seu best-seller *O Mundo é Plano*, vê a importância para a análise da classe média em olhar para além de suas atuais condições de vida, no sentido de uma melhor posição no futuro. Essa mobilidade social crescente pode ser

¹⁴ Vale ainda explorar a previsão para o ano da pesquisa subjetiva e data final do modelo de projeção previamente apresentado. Neste último, a classe C alcançaria, em 2014, 58,68% da população brasileira, número mais próximo da previsão subjetiva, enquanto 66,49% da população estariam nas classes C e B tomadas conjuntamente.

vista como a realização do chamado sonho americano, entendido como a possibilidade de ascensão social em cada país.

De acordo com os dados do Gallup World Poll, em 2010 os brasileiros tinham uma satisfação futura com a vida em 2015 mais positiva do que as pessoas em qualquer outro país. Em uma escala de 0 a 10, o brasileiro dá uma nota média de 8,6 para a satisfação com a vida em 2015, superando todos os demais 154 países da amostra, cuja média foi de 6,7. Essa interpretação nos ajuda a entender a expressão "Brasil: o país do futuro", criada há 70 anos por Stefan Zweig.

Em 2013, ano de manifestações de rua, os brasileiros deram uma nota de satisfação com a vida em 2018 maior do que todos os mais de 150 países analisados. Na verdade, observa-se a cada ano que o Brasil ocupa a posição mais alta no ranking global de felicidade futura desde 2006, quando o levantamento começou a ser feito. Ou seja, o Brasil é octacampeão mundial de felicidade futura. Essa alta expectativa individual sobre as mudanças futuras enseja um igualmente alto potencial de frustração das pessoas. Esse otimismo pode dificultar ações que são dependentes de expectativas futuras, como incentivo à poupança das famílias e investimentos em educação, por exemplo.

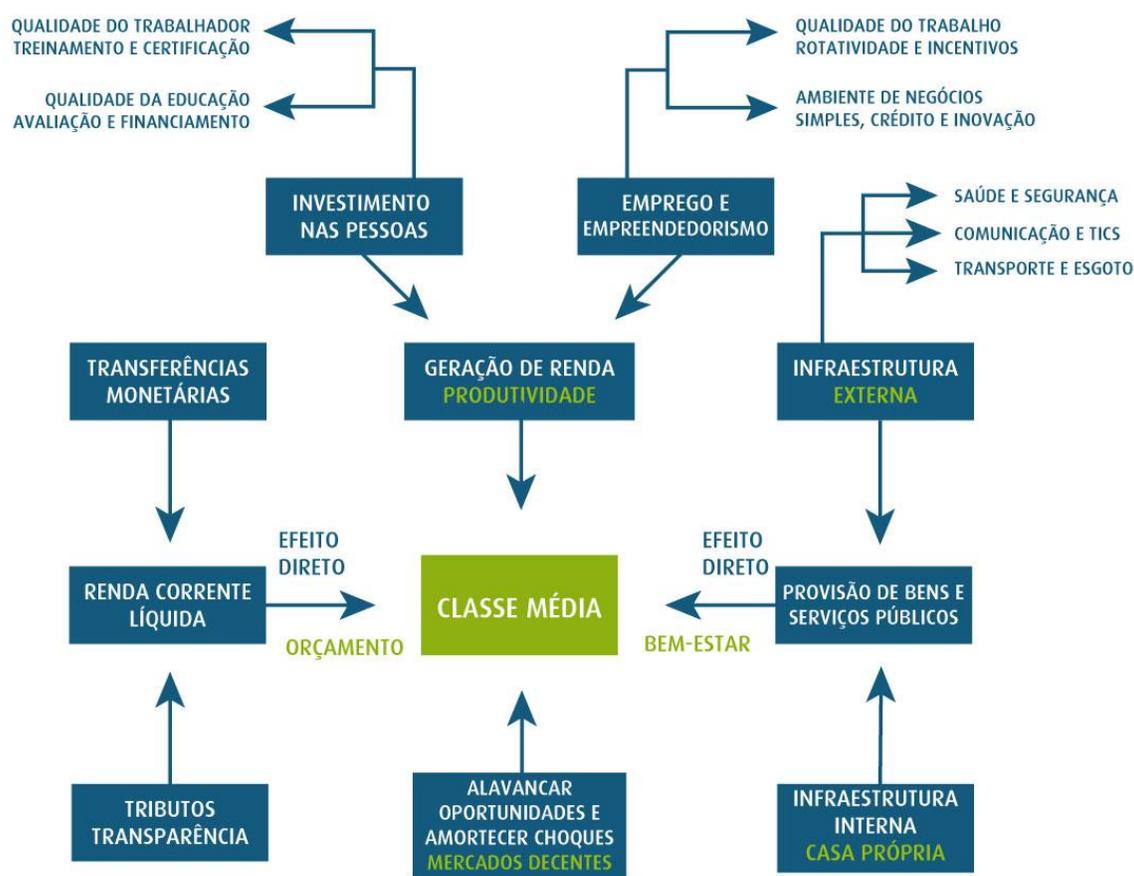
7. Políticas Públicas para a Nova Classe Média

O Brasil ainda enfrenta muitos obstáculos ao desenvolvimento de suas potencialidades, incluindo um sistema de ensino fraco, baixas taxas de poupança e um emaranhado de obstáculos regulatórios, só para citar alguns. Agora, para as perspectivas de crescimento futuro, o que importa não é o nível absoluto desses fatores, e sim como eles evoluem no tempo. O Brasil pode avançar verticalmente se escolher os caminhos certos em direção à sua fronteira de possibilidades.

Esquema conceitual – Com base nos elementos abordados nas três seções anteriores, discutimos o desenho de políticas públicas destinadas à classe média brasileira. Foco especial é dado aos principais canais de impacto de tais políticas. Discutimos transferências e impostos que afetam a renda corrente líquida das pessoas, assim como outros canais que afetam a determinação da renda bruta no mercado de fatores, em particular no mercado de trabalho. Em seguida, debruçamo-nos em como influenciar a capacidade das pessoas de fazer

valer, nos mercados consumidores, os respectivos poderes de compra e alocação deste ao longo do tempo através dos segmentos de poupança, crédito e seguro. Finalmente, discutimos o papel de políticas que afetam a provisão de bens e serviços públicos que impactam diretamente o bem-estar das pessoas. O esquema abaixo identifica conceitualmente os principais canais de impacto de políticas sobre o tamanho e o bem-estar da classe média e exemplifica com algumas ações concretas.

Figura 10 – Canais de Impacto de Políticas para a Nova Classe Média



O primeiro efeito do lado esquerdo se dá por políticas que impactam diretamente o orçamento familiar através de transferências e impostos para além das rendas auferidas nos mercados de fatores. É de se esperar que a ênfase dada aos ganhos de renda observados desde o início da ascensão da nova classe média, em 2003, seja gradativamente dividida com o volume de impostos incorridos e a eficiência de gestão na aplicação dos mesmos. Isso nos leva a um segundo tipo de efeito direto através de políticas que influenciam a provisão de bens e

serviços públicos que afetam diretamente o bem-estar das pessoas, conforme apresentado no lado direito do esquema. Esse canal de impacto nos permite enfocar o efeito subjetivo de aspirações e percepções de políticas públicas. Nesse aspecto, dividimos em elementos compartilhados dentro da casa das pessoas, a começar pela própria moradia e por outros de infraestrutura externa, como acesso a saneamento básico, saúde, Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs) e cultura, por exemplo. Os últimos têm ganhado destaque no debate público dos últimos anos.

Se quisermos ter uma visão mais estrutural do processo de mudanças observado, é preciso olhar para a geração de renda das famílias através do trabalho assalariado e do empreendedorismo, conforme exemplificado na parte superior do esquema. De um lado, a contínua queda da taxa de desemprego até os novos pisos históricos e a entrada na fase final do bônus demográfico deslocam a ênfase conferida nos últimos anos à quantidade de postos de trabalho gerados para a melhoria da qualidade do trabalho e ganhos de produtividade associados. Por outro lado, fatores que influenciam ambas as dimensões estão diretamente associados à quantidade e à qualidade da educação regular, que também ganha destaque no debate público. A educação profissional e a alta rotatividade dos postos de trabalho são outros elementos-chaves a ser atacados na agenda de políticas públicas de Estado, assim como o ambiente de negócios das empresas. Políticas de subsídio ao trabalho formal de baixa renda, como o Abono Salarial, o Salário Família e o próprio piso de preços no mercado de trabalho representado pelo salário mínimo, desempenham papel na determinação de rendimentos e da produtividade do trabalho.

Além de ganhos de produtividade de pessoas físicas e jurídicas, devemos olhar para outros mercados relevantes. O aumento do grau de concentração de mercado das empresas ocorrido no Brasil nos últimos anos sugere a importância crescente de ações de defesa do consumidor e da concorrência. Finalmente, enfatizamos a importância da educação financeira e regulação associada a instrumentos de poupança, crédito e seguro. Desenvolvemos a seguir, com mais detalhes, os ingredientes desse último bloco (parte inferior do esquema) e dos mercados de fatores de produção (parte superior).

Mercados decentes – É preciso ir além de “dar o mercado aos pobres”, completando o movimento dos últimos anos, quando, pelas vias da queda da desigualdade, “demos os pobres aos mercados (consumidores)”. Devemos tratar o pobre como protagonista de sua história,

além da demanda pela oferta de serviços públicos de qualidade oferecidos ou regulados pelo Estado¹⁵.

A agenda de mercado aos pobres é vantajosa, pois não encerra custos fiscais, gerando melhoras de Pareto, em que ninguém perde e os pobres ganham *upgrades* diferenciados, pois estavam mais distantes do mercado. Quando os mercados estão muito incompletos, é possível sair do velho dilema entre eficiência versus equidade e ganhar através da união harmoniosa entre esses vetores. Se bem regulado, o crédito consignado a benefícios da previdência social vai nesta linha, alavancando os ganhos de bem-estar daqueles contemplados também por razões de equidade, como pela fixação do salário mínimo.

Concretamente, no âmbito das políticas públicas pelo lado financeiro, falamos de microsseguro e de microcrédito. O crédito produtivo popular é fundamental para dar vazão aos espíritos empreendedores da baixa renda, e temos o exemplo do Crediamigo, programa de microcrédito de um banco público federal em área pobre, o Banco do Nordeste, que funciona na linha do Grameen Bank, usando sistema de grupos solidários nos colaterais. O programa serviu de inspiração ao programa federal Crescer, criado em 2011. Há uma lição específica do rendimento do trabalho aumentando com a produtividade (salário-eficiência) no caso dos agentes de crédito, que podem até triplicar o seu salário, dependendo do desempenho da carteira. Isso pode gerar lições do tipo “mercado de trabalho privado” a outros segmentos do setor público. O Crediamigo cobre 60% do mercado nacional de microcrédito, gerando um aumento médio de lucro de 13% ao ano para seus clientes, que são empresas informais de fundo de quintal, tais como mercearias, biscateiros, cabeleireiros, etc. A probabilidade de um cliente que era pobre sair da pobreza em 12 meses após o crédito é de 60%, contra 2% da probabilidade do movimento em sentido contrário – isso tudo sem subsídios, pois o programa gera um lucro de R\$ 50 ao ano por cliente. Em 2010, o Crediamigo foi eleito pelo Mix Market, a principal agência de *rating* de microcrédito, como a melhor experiência de microcrédito do continente americano. Há riqueza no meio da pobreza, e o Estado pode interagir sinergicamente com o setor privado nessa busca.

¹⁵ Nos termos do dilema confuciano entre “dar o peixe” e “ensinar a pescar”, significa mostrar aos pobres que aprenderam a pescar o “mercado de peixes”. Já a respectiva versão socialista desse processo seria a redistribuição dos peixes, embora a imagem da rede de pesca (capital social, cooperativas, etc.) se encaixasse mais estruturalmente na metáfora pisciana.

Uma agenda que está se desenvolvendo tardiamente no Brasil é aquela ligada aos trabalhadores por conta própria e pequenos produtores urbanos, que consiste em dar acesso aos pobres, enquanto produtores, aos mercados consumidores. Cerca de 65% dos empresários urbanos dizem que seu principal problema é a falta de clientes ou concorrência acirrada, os quais são problemas de demanda e não de oferta, como formalização, infraestrutura, acesso a crédito, etc.

Políticas de acesso a mercados consumidores, tais como exportação através de cooperativas de pequenos produtores, acesso ao comércio eletrônico e compras governamentais, atuam neste sentido. Em relação às compras governamentais destacam-se os municípios que compram carteiras escolares e merendas na produção local através do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA).

A estabilidade macroeconômica cria terreno fértil para o desenvolvimento dos mercados na base da pirâmide, assim como a diminuição da violência. As UPPs cariocas são um exemplo vivo de como “o choque de ordem” pode levar a um “choque de progresso”, principalmente aquelas situadas em áreas mais ricas que sofriam mais perdas de capital. Permitindo-nos uma visão mais literal de um aspecto ligado ao crescimento de favelas, onde vivem 85% da população brasileira, uma boa política de transporte urbano deve seguir essa linha. Em particular, nos casos de São Paulo e do Rio.

Agenda – “Dar o mercado” significa acima de tudo melhorar o acesso das pessoas ao mercado de trabalho que está integrando o bloco de cima do diagrama. Os fundamentos do crescimento econômico e as reformas associadas são fundamentais aqui. A agenda de reformas trabalhista, previdenciária e tributária (desoneração da folha de pagamento, etc.) turbina a relação entre crescimento e mercado de trabalho, mas fica difícil falar delas quando estamos gerando mais de um milhão de empregos formais por ano. A pergunta que não quer calar é quantos empregos gerariamos se a institucionalidade fosse mais favorável.

A educação funciona como passaporte para o trabalho formal: referimo-nos a todos os níveis escolares formais e à educação profissional. A agenda de premiar os professores com salários crescentes conforme as notas dos alunos é outro exemplo recente de salário-eficiência, tal como vigente no estado de Pernambuco e na cidade do Rio de Janeiro. Como o setor público é, ou deveria ser, mais próximo dos pobres, ele pode pavimentar o acesso ao mercado. A avaliação de proficiência escolar traz aos pais transparência em relação à qualidade de educação da escola dos seus filhos, melhorando o funcionamento do setor público. Metas

sociais complementam este movimento, incorporando eficiência do setor privado ao setor público através de um pseudomercado, já que não existem preços. As metas de educação do Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (Ideb), do Movimento Todos Pela Educação e de Dakar são exemplos disto. Se a opção é ir além do “dar mercado aos pobres” usando o Estado como ponte, vale incorporar na agenda a conexão entre a distribuição de recursos do orçamento público e o desempenho das diferentes unidades receptoras de recursos, medido por indicadores sociais. Nesse caso, há que se tomar cuidado com a provisão de seguro social que proteja a escola contra choques idiossincráticos – por exemplo, seguro contra intempéries climáticas como inundações, que impactam a performance educacional por razões independentes do esforço de gestão e ensino empreendidos.

Alguns gostariam de uma agenda mais amigável à ação privada, outros gostariam de um Estado provedor. O coletivo de brasileiros no fundo quer as duas coisas: respeito às regras de mercado com regulação de qualidade e políticas sociais ativas por parte do Estado. O desafio é combinar as virtudes do Estado com as virtudes dos mercados, sem se esquecer de evitar possíveis falhas de cada um dos lados.

Conclusões

O conceito de "classe média" nem sempre carrega conotações positivas no contexto social brasileiro. A nova classe média difere em espírito do termo *nouveau riche*, que acima de tudo discrimina as pessoas pelas suas origens socioeconômicas. A nova classe média traz uma visão positiva e voltada para o futuro, o que significa, para alguém que atingiu melhores condições de vida, continuar a avançar. Mais importante do que de onde veio, é para onde vai e aonde se pretende chegar. A nova classe média não é definida pelo ter, mas pela dialética entre o ser e o estar, e toma decisões hoje com um olhar no amanhã.

Crédito ao consumidor e benefícios sociais fazem parte do cenário da classe média brasileira, mas desempenham papéis coadjuvantes. O papel principal é desempenhado pelo lado do produtor, pelo emprego formal em particular. A expansão do emprego formal (carteira de trabalho) é o símbolo mais potente da ascensão social como um ato consumado, mais do que apenas um objeto de desejo platônico. Muitos empreendedores que vivem de atividades de subsistência foram absorvidos pelos empregos formais (NERI, 2003, 2008). O pequeno empreendedor com perspectivas de acumulação de capital e crescimento, por outro lado, ainda é relegado aos bastidores aqui, dadas as dificuldades por conta da burocracia, impostos,

crédito e seus respectivos valores e atitudes. Contrariando a lenda, o Brasil não é um celeiro de pequenos grandes empreendedores, mas das grandes empresas fordistas que, após florescerem em um ambiente de negócios hostil encontrado no país, aspiram a competir em seus próprios segmentos globais.

Há uma deficiência crônica nas políticas públicas de apoio às atividades produtivas no Brasil, desde cursos de formação profissional a crédito produtivo acessível. Essa dificuldade contraria fortemente a atitude resumida no título de uma peça bem conhecida: *Brasileiro, Profissão Esperança*. O instrumento-chave para liberar o potencial produtivo do nosso trabalhador é a educação. E a educação, embora ainda se encontre em um nível de classe E, melhorou em quantidade, qualidade¹⁶ e em importância, fato captado pelas prioridades expressas pela população (o levantamento SIPS, feito pelo Ipea replicando as questões da pesquisa My World, confirma que a educação está atrás apenas da saúde em termos de prioridades da população, subindo de sétimo para o segundo lugar na lista de preocupações dos brasileiros). A indiferença para com as políticas de educação no passado colocou a nossa elite econômica no pior dos mundos. A nova classe média, por sua vez, busca consumir serviços públicos de melhor qualidade no setor privado, incluindo escolas particulares, planos de saúde e fundos de pensão privados.

A estratégia empírica deste trabalho foi definir uma classe média com base em renda para medir o seu nível e evolução e, em seguida, combinar esse conceito com uma abordagem subjetiva que mede expectativas e atitudes das pessoas, levando em conta os papéis desempenhados por diferentes ativos, a fim de avaliar a sustentabilidade do processo de expansão da classe média. Os principais resultados obtidos são os seguintes:

Medição – Existe um claro paralelo entre a distribuição de renda dos brasileiros e a desigualdade entre os países do mundo, tanto em níveis como nas mudanças ocorridas na década de 2000. Para os nossos propósitos, a definição de uma nova classe média no contexto brasileiro de fato nos fornece uma classe média global seguindo o mesmo critério. Identificamos aqui duas formas de medir classe média tendo por base a renda: uma nos leva

¹⁶ Por exemplo, no ranking internacional do Pisa (Programme for International Student Assessment), desenvolvido pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) e que investiga a proficiência escolar aos 15 anos, o Brasil era o último do ranking de matemática em 2003 dentre os países observados também em 2012, mas foi aquele com o maior avanço entre todos nesse ínterim.

à chamada nova classe média, ou classe C, e outra nos dá uma classe média mais afortunada e próxima dos padrões norte-americanos que habitam o imaginário de muitos no Brasil e em outras partes, aqui denominada de classe média tradicional, ou de classe AB.

- Entre 2003 e 2013, cerca de 44,7 milhões de brasileiros se juntaram à classe C, e 12,5 milhões se uniram às classes A e B, que cresceram proporcionalmente mais e crescerão ainda mais que a classe C, à medida que o processo inclusivo continuar, de forma que podemos falar de uma nova classe AB, como falamos de uma nova classe C no período recente.
- Usando as tendências de crescimento em nível estadual e redução de desigualdade dentro dos estados, prevemos que até 2014 a classe C será composta por 58,68% da população, substancialmente acima dos 37,59% em 2003 e dos 55,99% em 2013. A classe AB passou de 7,69% em 2003 para 13,13% em 2013, e projetamos 14,56% em 2014.
- A autopercepção do conjunto de classe média dos brasileiros é 62,76%, acima dos 58,68% projetados para 2014. Ou seja, entrariam na nossa percepção de classe toda a nova classe média e uma parte da classe média tradicional, o que sugere a atualização da classificação de classes econômicas, tal como tratado na seção 2.
- A capacidade de geração de renda dos brasileiros, de acordo com o índice sintético proposto, aumentou 31,2% de 2003 a 2009, enquanto o índice de potencial de consumo aumentou 22,59%. Esses dados revelam que o “lado produtor” dos domicílios prosperou 38% a mais do que o “lado consumidor”.
- O uso da mediana de renda domiciliar *per capita* é outra forma de relatar o crescimento da classe média, que cresceu em termos reais 86,8% entre 2003 e 2013 pela PNAD contra o crescimento de 29,6% do PIB *per capita* no mesmo período e 101,1% da renda dos 10% mais pobres.
- Similarmente, regressões quantílicas para o período recente mostram que as taxas de crescimento da renda domiciliar *per capita* do trabalho entre 2010 e 2014 diminuem conforme avançamos desde a base até o topo da distribuição de renda. O pico da taxa de crescimento real *per capita* cumulativa é de 17,8% para os 5% mais pobres, atingindo valores acima de 14,7% para toda a metade inferior da distribuição de

renda; então, há uma queda monotônica dessas taxas de crescimento, chegando a 9% para os 5% mais ricos da distribuição de renda *per capita*.

- Usando dados longitudinais em nível individual, temos que as chances de um indivíduo cruzar a mediana de baixo para cima (ou seja, as chances de ascensão) aumentaram 128% de 2002-2003 a 2012-2013, enquanto o risco de queda, medido pelas chances de cruzar a mediana de cima para baixo, caiu 59% no mesmo período.

Implicações de políticas – Cada forma de medição proposta (renda corrente, suavização de consumo (renda permanente), ativos produtivos e aspectos subjetivos) é depois acoplada ao desenho de um conjunto de políticas públicas voltadas para proporcionar prosperidade durável e bem-estar à classe média brasileira. Senão vejamos:

- O perfil educacional e trabalhista da classe média é melhor que o da população geral, particularmente em termos de acesso a serviços produtivos providos pelo setor privado. O crescimento da renda do trabalho foi próximo do observado na renda total, o que promove uma base sustentável para a melhora das condições de vida adicionalmente às transferências de renda oficiais feitas pelo governo.
- A queda da taxa de desemprego e a entrada na fase final do bônus demográfico apontam para a necessidade de políticas que melhorem a qualidade do trabalho e aumentem a produtividade da economia, o que está diretamente associado à quantidade e à qualidade da educação regular, que também ganha destaque no debate público. A educação profissional e a alta rotatividade dos postos de trabalho são outros elementos-chaves a ser atacados na agenda de políticas públicas de Estado, assim como o ambiente de negócios das empresas. Da mesma forma que há uma mudança qualitativa entre classes C e AB do ponto de vista monetário, o prefixo qualidade passa a acompanhar os principais anseios das classes emergentes, como educação e trabalho.
- Além de ganhos de produtividade de pessoas físicas e jurídicas, devemos olhar para outros mercados relevantes. O aumento do grau de concentração de mercado das empresas ocorrido no Brasil nos últimos anos sugere a importância crescente de ações de defesa do consumidor e da concorrência, assim como a importância da educação financeira e regulação associada a instrumentos de poupança, crédito e seguro.

Consolidar mercados decentes em que decisões privadas sejam tomadas é outro objetivo da ação pública.

- À medida que as pessoas sobem na vida e dada a estrutura tributária brasileira, é de se esperar que a ênfase dada aos ganhos de renda observados desde o início da ascensão da nova classe média, em 2003, seja dividida com o volume de impostos incorridos e a eficiência de gestão na aplicação dos mesmos.
- É preciso ir além das condições objetivas de vida e focar aspectos subjetivos contidos nas aspirações e percepções das pessoas. Aspectos qualitativos das condições de vida dentro dos domicílios em geral recebem melhores avaliações do que infraestrutura e serviços públicos providos fora do lar. Nesse aspecto, é preciso separar elementos compartilhados dentro da casa das pessoas (a começar pela própria moradia) e em seus locais de trabalho daqueles que deveriam ser oferecidos por políticas de Estado. No meio dos principais sonhos realizados pela classe C, no que tange à consecução da casa própria e da carteira de trabalho, há o pesadelo do transporte público deficiente como principal símbolo dos novos desafios.
- A percepção da classe média sobre os problemas de infraestrutura e serviços públicos, como transporte, esportes e lazer, educação e saúde, está mais na qualidade do que na cobertura desses serviços. Os últimos têm ganhado destaque no debate público dos últimos anos.

Alguns autores olham para a definição de classe média como a própria possibilidade de mudanças de sua vida no futuro. Em 2013, ano de manifestações, os brasileiros deram uma nota de satisfação com a vida em 2018 mais alta do que todos os mais de 150 países analisados. Na verdade, observa-se a cada ano que o Brasil ocupa a posição mais alta no ranking global de felicidade futura desde 2006, quando o levantamento começou a ser feito. Ou seja, os brasileiros são octacampeões mundiais invictos de felicidade futura. Se de um lado esse otimismo pode dificultar ações que são relacionadas com expectativas tão altas, como incentivo à poupança das famílias, investimentos em educação de qualidade e no próprio aprimoramento de sua competitividade produtiva no mundo do trabalho, de outro lado essa alta expectativa individual sobre as mudanças futuras também enseja uma maior capacidade de frustração das pessoas.

O sonho brasileiro de que a vida vai melhorar me ajudou a entender o que as grandes pesquisas domiciliares me permitiram conhecer sobre as novas classes emergentes e as minhas visitas de campo me permitiram reconhecer. Mais do que o ouro, a floresta e a madeira que deu cor e nome ao Brasil, a maior riqueza é o seu brilho refletido nos olhos dos brasileiros¹⁷.

¹⁷ Em relação às cores da bandeira do Brasil, essa é uma interpretação figurada. Historicamente, as cores referem-se à combinação de verde da Casa Real de Bragança, de D. Pedro I, com a cor dourada da Casa Real de Habsburgo, da Princesa Leopoldina.

REFERÊNCIAS

BARROS, R. P. de; NERI, M. C.; MENDONÇA, R. An Evaluation of The Measurement of Income and Expenditures in Brazilian Household Surveys: POF X PNAD. *In: ENCONTRO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMETRIA XVII*, 1995, p. 105-129. **Anais...** Salvador: SBE, 1995.

BRASIL. SAE/PR – Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República. **Comissão para a Definição da Classe Média no Brasil**. Brasília: SAE/PR, 2012. Disponível em: <<http://www.sae.gov.br/site/?p=13425>>. Acesso em: 1 jul. 2014.

CAMPELLO, Tereza; NERI, Marcelo Côrtes (Orgs.). **Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania**. Brasília: Ipea, 2013. 494p.

CRUCES, G.; LÓPEZ-CALVA, L.F.; BATTISTÓN, D. Down and Out or Up and In? Polarization-based measures of middle class in Latin America. *In: Working Papers 113*. La Plata: CEDLAS/Universidad Nacional de La Plata, 2011.

ESTEBAN, J.; GRADÍN, C.; RAY, D. An extension of a measure of polarization with an application to the income distribution of five OECD Countries. **Journal of Economic Inequality**, v. 5, n. 1, p. 1-19, 2007.

ESTEBAN, J.; RAY, D. On the Measurement of Polarization. **Econometrica**, v. 62, n. 4, p. 819-852, jul. 1994. Disponível em: < <https://www.econometricsociety.org/issue.asp?ref=0012-9682&vid=62&iid=4&oc=&s=>>.

FRIEDMAN, M. **A theory of the consumption function**. Princeton: Princeton University Press, 1957.

FRIEDMAN, T. **The World is Flat: a brief history of the globalized world in the 21st century**. London: Penguin; Allen Lane, 2005.

GASPARINI, Leonardo *et al.* Income, Deprivation, and Perceptions in Latin America and the Caribbean: new evidence from the Gallup World Poll. *In: INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK. IDB Publications 45618.* La Plata: CEDLAS/Universidad Nacional de La Plata, 2008. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/p/idb/brikps/45618.html>>.

HALL, R.; CARLTON, Dennis W. Distribution of Permanent Income. *In: GRILICHES, Zvi; KRELLE, Wilhelm; KRUPP, Hans-Jürgen; KYN, Oldrich. (Eds.). Income Distribution and Economic Inequality.* New York: Halsted Press, 1978.

MILANOVIC, B. **Worlds Apart:** measuring international and global inequality. Princeton: Princeton University Press, 2005.

_____. **The Haves and the Have-Nots:** a short and idiosyncratic history of global inequality. New York: Basic Books, 2011.

NERI, Marcelo Côrtes. **Inflação e Consumo:** modelos teóricos aplicados ao imediato pós-Cruzado. Rio de Janeiro: BNDES, 1990.

_____. **Cobertura Previdenciária:** diagnóstico e propostas. Brasília: Ministério da Previdência Social, 2003.

_____. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro:** perfil e performance dos clientes do Crediamigo. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2008.

_____. **A Nova Classe Média:** o lado brilhante da base da pirâmide. São Paulo: Editora Saraiva, 2011.

NERI, Marcelo Côrtes; CAMARGO, J.M. Distributive effects of Brazilian structural reforms. *In: BAUMANN, Renato. (Org.). Brazil in the 1990s: an economy in transition.* Basingstoke: Palgrave, 2001.

NERI, Marcelo Côrtes; CARVALHAES, L.; SACRAMENTO, S. **Superação de Pobreza e Nova Classe Média no Campo.** Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2012.

NERI, Marcelo Côrtes; SCHIAVINATTO, Fábio (Orgs.). **SIPS 2014**: percepções da população sobre políticas públicas. Brasília: Ipea, 2014.

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development. **Latin American Economic Outlook 2011**: how middle-class is Latin America? Paris: OECD Publishing, 2010.

_____. **PISA 2012 Results in Focus**: what 15-year-olds know and what they can do with what they know. Paris: OECD Publishing, 2013.

SOUZA, A.; LAMOUNIER, B. **A Classe Média Brasileira**: ambições, valores e projetos de sociedade. Rio de Janeiro: Campus; Elsevier, 2010.

SOUZA, J. **Os Batalhadores Brasileiros**: nova classe média ou nova classe trabalhadora? Belo Horizonte: Editora UFMG, 2010.

APÊNDICE A

Contribuição marginal de estoques para a desigualdade

A tabela apresentada a seguir (tabela A.1) fornece todas as informações relevantes para a contribuição de cada variável específica para a renda do domicílio, calculadas usando microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os resultados devem ser lidos sem considerar a magnitude do coeficiente de cada categoria, e sim o poder das categorias tomadas em conjunto para explicar a renda domiciliar. Assim, quando se olha para a magnitude de coeficientes extremos em cada uma das variáveis, podemos constatar que a renda equivalente de uma pessoa que vive em uma casa com quatro pessoas e um banheiro aumentaria 27,5% em relação ao cenário de base se o número de banheiros dobrasse (ou seja, dois banheiros para quatro pessoas em vez de apenas um). Enquanto isso, uma pessoa com um telefone fixo e telefone móvel em casa tem, *ceteris paribus*, uma renda 38,5% maior do que uma pessoa com nenhuma dessas tecnologias de comunicação no domicílio. A variável "cônjuge" é mais importante do que a pessoa de referência, uma vez que não se refere apenas ao impacto da educação, mas também da composição da renda familiar, que é mais ou menos diversificada em virtude de potenciais captadores de renda (o mesmo não acontece com a variável de escolaridade da pessoa de referência, pois cada família tem pelo menos uma pessoa de referência). Uma família com um cônjuge com pelo menos ensino superior parcial (12 ou mais anos de estudo) tem renda 28% maior do que uma família em que o cônjuge tem um nível educacional desconhecido (base de regressão, coeficiente zero), que por sua vez tem uma renda 14% maior do que os domicílios sem cônjuge.

Seguindo a ordem de relevância estatística do modelo de seleção de variáveis, temos uma variável sobre o "tipo de família", que diz respeito à composição da família. Assim, uma família composta por um casal com todas as crianças menores de 14 anos tem uma renda *per capita* cerca de 30% menor do que uma família com dois adultos e sem crianças. A quinta variável com maior poder preditivo é aquela que capta o tipo de contribuição para a previdência social do(a) chefe do domicílio, se é um plano público, privado, ou nenhuma das opções – ou seja, quando o chefe do domicílio está inativo ou desempregado. Os domicílios em que a pessoa de referência paga ambos os tipos de seguro têm renda familiar/domiciliar

per capita aproximadamente 30% maior do que domicílios com chefes inativos ou desempregados. As variáveis restantes podem ser analisadas da mesma maneira.

Nós exploramos a contribuição de cada variável de estoque na variância da desigualdade da renda domiciliar *per capita*. Calculou-se a contribuição marginal de cada variável sobre o R^2 total da regressão, tirando uma por uma da regressão completa e calculando a diferença relativa como a sua contribuição marginal para a desigualdade de renda.

Tabela A.1: Contribuição marginal para a desigualdade de renda

| | SEM A RESPECTIVA VARIÁVEL | | |
|--|---------------------------|--------------------|---|
| | R ² | DIF R ² | DIF R ² /R ² ORIG POR CENTO |
| Todas as variáveis (R ² original) | 0,6924 | - | |
| Telefone | 0,6813 | 0,0111 | 1,60 |
| Posição na ocupação do cônjuge | 0,6825 | 0,0099 | 1,43 |
| Criança frequente escola (7 a 14 anos) | 0,6860 | 0,0064 | 0,92 |
| Máquina de lavar | 0,6868 | 0,0056 | 0,81 |
| Educação do(a) chefe do domicílio | 0,6870 | 0,0054 | 0,78 |
| Tipo de família | 0,6871 | 0,0053 | 0,77 |
| Posição na ocupação do chefe | 0,6874 | 0,0050 | 0,72 |
| Computador | 0,6876 | 0,0048 | 0,69 |
| Criança frequente escola (0 a 6 anos) | 0,6884 | 0,0040 | 0,58 |
| Tipo de domicílio (próprio, alugado, financiado) | 0,6888 | 0,0036 | 0,52 |
| Criança frequente escola (15 a 17 anos) | 0,6890 | 0,0034 | 0,49 |
| Geladeira | 0,6892 | 0,0032 | 0,46 |
| Freezer | 0,6896 | 0,0028 | 0,40 |
| Educação do cônjuge | 0,6897 | 0,0027 | 0,39 |
| Chefe contribui para a previdência social | 0,6898 | 0,0026 | 0,38 |
| Chefe pertence a sindicato | 0,6916 | 0,0008 | 0,12 |
| Número de banheiros <i>per capita</i> | 0,6919 | 0,0005 | 0,07 |
| Número de quartos <i>per capita</i> | 0,6920 | 0,0004 | 0,06 |
| Número de cômodos <i>per capita</i> | 0,6921 | 0,0003 | 0,04 |
| Sistema de esgoto | 0,6921 | 0,0003 | 0,04 |
| Rádio | 0,6921 | 0,0003 | 0,04 |
| Número de moradores | 0,6922 | 0,0002 | 0,03 |
| Televisão | 0,6922 | 0,0002 | 0,03 |
| Idade quando começou a trabalhar | 0,6923 | 0,0001 | 0,01 |

Fonte: microdados da PNAD/IBGE.

APÊNDICE B

Gradientes e Percepções de Classes – uma análise com base na Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)

Uma vez que a média da população em geral é próxima à da classe média (classe C), nós comparamos os gradientes das classes altas A e B (10% do topo da distribuição) com os da classe inferior E (os 15% mais pobres) para enfatizar os contrastes entre os brasileiros ricos e pobres usando os dados da última Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF).

O que eles fazem? – A educação é um bem de luxo: 47,46% dos adultos da elite têm pelo menos ensino superior completo e 3,17% têm mestrado ou doutorado. Entre os pobres esses valores caem para 0,78% e 0%, respectivamente (meritocracia?). Entre aqueles que frequentavam a escola no momento em que a pesquisa foi a campo, 73,4% da elite estudavam em instituições privadas, contra 3,33% dos pobres. O Ideb (Índice de Desenvolvimento da Educação Básica) mostra que a proficiência de aprendizagem dos alunos em escolas privadas é 66,7% maior do que em escolas públicas. Os alunos das escolas privadas têm níveis médios de aprendizagem semelhantes aos observados nos países da OCDE. Essa não é uma mera fotografia da Belíndia brasileira, mas um trailer da vida que é vivida em ambos os lados da nossa fronteira.

Tabela B.1: Características individuais, educação e trabalho por classe econômica

| CARACTERÍSTICAS INDIVIDUAIS POR CLASSE ECONÔMICA | POPULAÇÃO TOTAL | CLASSE ECONÔMICA | | | | GRADIENTE AB/E |
|--|-----------------|------------------|----------|----------|------------|----------------|
| | | CLASSE E | CLASSE D | CLASSE C | CLASSES AB | |
| Mulher | 51,23% | 50,24% | 51,07% | 51,63% | 51,75% | 103% |
| Jovem (20 a 29 anos) | 17,30% | 15,79% | 17,30% | 18,00% | 16,98% | 108% |
| Preto | 7,73% | 9,31% | 9,59% | 6,87% | 3,86% | 41% |
| Rural | 17,03% | 35,99% | 19,63% | 10,56% | 4,14% | 12% |
| Núcleo metropolitano | 23,16% | 13,59% | 19,46% | 24,88% | 42,55% | 313% |
| Periferia metropolitana | 12,69% | 8,45% | 14,38% | 13,98% | 10,53% | 125% |
| Recebe Bolsa Família | 4,99% | 12,66% | 7,38% | 1,54% | 0,14% | 1% |
| Frequenta escola particular | 6,80% | 1,41% | 3,07% | 8,39% | 19,15% | 1358% |
| Frequenta escola pública | 24,56% | 40,87% | 31,26% | 17,93% | 6,92% | 17% |
| Tem educação superior | 8,76% | 0,75% | 1,82% | 9,89% | 36,19% | 4825% |
| Contribui para previdência social | 37,43% | 10,23% | 25,58% | 44,18% | 56,09% | 548% |
| Funcionário privado | 18,64% | 7,10% | 14,85% | 24,60% | 23,09% | 325% |
| Funcionário público | 5,43% | 0,98% | 2,81% | 6,71% | 14,63% | 1493% |
| Empregador | 1,03% | 0,08% | 0,15% | 1,19% | 4,38% | 5475% |

Fonte: microdados da POF/IBGE de 2009.

A probabilidade de adultos nas classes AB possuírem um emprego público é 1.493% maior do que a dos pobres, e a de pessoas ocupadas contribuírem para a previdência social é 548% maior que entre pessoas desempregadas. A probabilidade de uma pessoa pobre receber o Benefício de Prestação Continuada (BPC), um benefício não contributivo para pobres idosos ou deficientes, é 489% maior para os mais pobres do que para a elite. Esse gradiente de classes para o Programa Bolsa Família é 9022% maior para os mais vulneráveis. O inverso é visto na titularidade de uma conta corrente: um diferencial de 5.414% a favor das classes AB. O gradiente no caso do plano de saúde e posse de cartão de crédito é 4493% e 102%, respectivamente. Dinheiro de plástico é o menos elitista desses instrumentos financeiros.

O que eles pensam? – Vamos passar para as percepções de classe. Note que os pobres tendem a ter uma avaliação subjetiva menos crítica. No entanto, como Caetano Veloso diz, "cada um sabe a dor e a delícia de ser o que é". A elite tem uma probabilidade de que seus rendimentos durem até o fim do mês 1.139% maior do que os pobres. A percepção da elite de ter quantidade suficiente de comida é 302% maior, enquanto a probabilidade de ter a comida que desejam é 704% maior. Como esperado, a razão pela qual isso acontece, ou no caso deixa de acontecer em relação à insuficiência de renda, é 277% maior entre os pobres. Em geral, os requisitos associados à percepção de qualidade dos alimentos são mais viesados para a elite do que em relação à quantidade de alimentos.

Tabela B.2: Qualidade dos serviços públicos e percepções individuais por classes econômicas

| SERVIÇOS PÚBLICOS E PERCEPÇÕES DO PADRÃO DE VIDA POR CLASSE ECONÔMICA | POPULAÇÃO TOTAL | CLASSE ECONÔMICA | | | | GRADIENTE AB/E |
|---|-----------------|------------------|----------|----------|------------|----------------|
| | | CLASSE E | CLASSE D | CLASSE C | CLASSES AB | |
| PERCEPÇÕES DO PADRÃO DE VIDA | | | | | | |
| Renda familiar suficiente | 21,70% | 5,11% | 10,58% | 26,93% | 58,20% | 1.139% |
| Sempre consome o tipo de comida que deseja | 31,39% | 9,83% | 19,22% | 38,99% | 69,24% | 704% |
| Tem conta corrente | 13,66% | 0,97% | 2,48% | 13,18% | 52,52% | 5414% |
| Atraso no pagamento de contas | 33,15% | 43,25% | 39,45% | 29,30% | 16,88% | 39% |
| Boas condições de moradia | 49,25% | 33,46% | 39,86% | 55,36% | 75,78% | 226% |
| Cobertura de Serviços Públicos e Qualidade Percebida | | | | | | |
| Boa qualidade dos serviços públicos de transporte | 63,40% | 59,81% | 60,32% | 64,85% | 67,86% | 113% |
| Não tem serviço público de transporte | 25,18% | 45,98% | 28,55% | 17,76% | 10,61% | 23% |
| Boa qualidade dos serviços de educação | 68,96% | 68,64% | 66,94% | 69,41% | 72,76% | 106% |
| Não tem serviços de educação | 2,70% | 2,61% | 2,68% | 2,70% | 2,85% | 109% |
| Boa qualidade dos serviços de saúde | 43,49% | 49,58% | 39,10% | 44,70% | 56,39% | 114% |
| Não tem serviços de saúde | 4,03% | 5,77% | 4,58% | 3,14% | 3,31% | 57% |
| Boa qualidade de serviços de esporte e lazer | 51,33% | 47,33% | 45,51% | 51,48% | 64,92% | 137% |
| Não tem serviços de esporte e lazer | 42,85% | 56,82% | 48,75% | 38,20% | 22,23% | 39% |
| Boa qualidade dos serviços de esgoto | 77,48% | 65,36% | 71,20% | 80,64% | 86,11% | 132% |
| Não tem serviços de esgoto | 36,80% | 61,98% | 43,77% | 27,57% | 12,95% | 21% |

| | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|------|
| Boa qualidade dos serviços de coleta de lixo | 86,09% | 78,40% | 82,61% | 88,64% | 92,79% | 118% |
| Não tem serviços de coleta de lixo | 13,90% | 33,24% | 16,08% | 7,05% | 2,65% | 8% |
| Violência na vizinhança | 31,07% | 28,87% | 33,08% | 30,76% | 31,44% | 109% |

Fonte: microdados da POF/IBGE de 2009.

Possuir uma casa decente é um dos principais aspectos da qualidade de vida das pessoas. Há uma probabilidade 226% maior de viver numa boa casa para as classes AB em relação à classe E. O problema dos pobres não é só que eles não têm acesso aos serviços públicos, mas que a qualidade entre aqueles que têm acesso é pior. No pior de todos os serviços, saneamento, a probabilidade de alguém das classes AB ter acesso a um bom serviço de esgoto e coleta de lixo é 132% e 118% maior do que para os pobres, respectivamente. Mesmo sem levar em conta que os pobres têm menos cobertura e /ou mais ligações clandestinas no fornecimento de uma variedade de serviços públicos, o gradiente do atraso nas contas de água, eletricidade ou gás é 338% maior para a classe E. No caso de serviços públicos sujeitos a externalidades: subsidiar ou não subsidiar, eis a questão.

Na questão das percepções sobre diferentes políticas públicas, apesar das disparidades de proficiência educacional mencionadas acima, o gradiente de boa qualidade percebida na educação é apenas 106% maior na elite vis-à-vis os pobres. Entre 68% e 73% dessa classe consideram a educação como boa. Nos serviços de saúde, que ocupam o topo do ranking das preocupações dos brasileiros¹⁸, há problemas de cobertura e na qualidade percebida. Apesar da suposta universalização dos serviços de saúde pelo SUS (Sistema Único de Saúde), há um gradiente de ausência de serviços 174% maior para os pobres e outro, que diz respeito à percepção de boa qualidade nos serviços de saúde, 114% favorável à elite.

¹⁸ O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), através de uma pesquisa domiciliar intitulada Sistema de Indicadores de Percepção Social (SIPS), realizou um trabalho de campo em agosto de 2013, em que uma série de perguntas da pesquisa Meu Mundo (My World, disponível em: <<http://www.myworld2015.org>>) foram replicadas. Olhando para as prioridades escolhidas pelo povo brasileiro através da pesquisa SIPS, do Ipea, a mais importante foi Melhoria dos Serviços de Saúde (em 87,64% das respostas, essa prioridade estava entre as seis escolhidas).

Diferenciais na cobertura e na qualidade são importantes na avaliação do transporte coletivo. Os pobres percebem uma falta de acesso ao transporte público 433% maior do que a elite, mas, no que diz respeito à qualidade, a elite que tem acesso percebe uma qualidade 113% melhor. Serviços de lazer e esportes são 256% menos disponíveis entre os pobres e 137% melhores em qualidade em favor da elite.

Por fim, a probabilidade de uma pessoa das classes AB perceber problemas de violência na área onde vive é 109% maior do que a de uma pessoa pobre, o que é consistente com a ideia de que a violência é menos associada à pobreza e mais à desigualdade.



Praia de Botafogo, 190, Sl. 1501 - CEP: 22.250-900 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: 21.3799-2320 / E-mail: fgvsocial@fgv.br
www.fgv.br/fgvsocial