

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

SUELEN APARECIDA NOVATA SALES

**PADRÕES DE RENDA E CONSUMO DAS CLASSES MÉDIAS EM
DOIS MOMENTOS DE CRISE:**

Um estudo da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)

RIO DE JANEIRO

2021

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

SUELEN APARECIDA NOVATA SALES

**PADRÕES DE RENDA E CONSUMO DAS CLASSES MÉDIAS EM
DOIS MOMENTOS DE CRISE:
Um estudo da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof. Dra. Lena Lavinas

Coorientador: Dr. Leonardo Santos de Oliveira

RIO DE JANEIRO

2021

FICHA CATALOGRÁFICA

- S163 Sales, Suelen Aparecida Novata.
Padrões de renda e consumo das classes médias em dois momentos de crise: um estudo da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) / Suelen Aparecida Novata Sales. – 2021.
129 f.; 31 cm.
- Orientadora: Maria Helena Lavinias de Moraes.
Coorientador: Leonardo Santos de Oliveira.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e da Tecnologia, 2021.
Bibliografia: f. 119 – 129.
1. Crise econômica. 2. Estratificação social. 3. Classe média. I. Moraes, Maria Helena Lavinias de, orient. II. Oliveira, Leonardo Santos de, coorient. III. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. IV. Título.

CDD 338.542

Ficha catalográfica elaborada pela bibliotecária: Luiza Hiromi Arao CRB/7 – 6787

Biblioteca Eugênio Gudin/CCJE/UFRJ

FOLHA DE APROVAÇÃO

SUELEN APARECIDA NOVATA SALES

PADRÕES DE RENDA E CONSUMO DAS CLASSES MÉDIAS EM DOIS MOMENTOS DE CRISE:

Um estudo da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Ciências Econômicas.

Aprovada em 27 de maio de 2021.

Prof. Dra. Maria Helena Lavinias de Moraes
Orientadora, Instituto de Economia/UFRJ

Dr. Leonardo Santos de Oliveira
Coorientador, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

Prof. Dr. João Luiz Maurity Saboia
Instituto de Economia/UFRJ

Prof. Dr. Guilherme Leite Gonçalves
UERJ

RIO DE JANEIRO
2021

AGRADECIMENTOS

Estudar em uma universidade pública de excelência como a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) é motivo de imensa satisfação e gratidão, sobretudo em um país em que, infelizmente, cursar o ensino superior é um privilégio para poucos. Ao longo do mestrado, adquiri conhecimentos e aprendizados que foram muito valiosos para o meu desenvolvimento pessoal e acadêmico. Neste processo, muitas pessoas contribuíram para que eu me tornasse Mestre em Economia, as quais faço questão de expressar meus mais sinceros agradecimentos.

Primeiramente, agradeço a Deus por fazer com que tudo fosse possível. Aos meus pais, Maria da Glória e Flávio, gostaria de agradecer pelo amor e apoio incondicionais em toda a minha vida. Palavras nunca serão suficientes para agradecer-los por toda dedicação. Também agradeço à minha família, em especial, meu primo Max, que sempre incentivou, encorajou e apoiou efetivamente minhas escolhas.

Agradeço aos professores do Instituto de Economia, que contribuíram significativamente para meu aprendizado. Em especial, à minha orientadora Lena, que é uma verdadeira inspiração, como educadora e pesquisadora, mas também pela sua pessoa e seus ideais. Sou muito grata pelos ensinamentos, atenciosidade e confiança, e por me conduzir e acalmar com suas palavras. Agradeço também ao meu coorientador Leonardo, ao Pedro Rubin e à Luciana dos Santos (IBGE), por terem me auxiliado na parte empírica deste trabalho, nos mais diferentes níveis deste processo. Aos membros da banca, Dr. João Saboia e Dr. Guilherme Leite, agradeço pela atenção que tiveram com minha pesquisa, e seus valiosos comentários, que suscitaram um debate agradável e de muito aprendizado.

Serei eternamente grata às amigas que fiz na República, que tão bem me receberam e que se tornaram uma família longe de casa, fazendo o nosso convívio muito mais especial do que eu poderia imaginar. Às amigas de turma, Nathália, Paola e Joana, agradeço por compartilharem todas as emoções da vida acadêmica, trocando experiências, aprendizados e afinidades. Agradeço também às minhas amigas de Juiz de Fora, em especial, à Camila, que conseguiu ser ainda mais presente em minha vida, reforçando nossa cumplicidade e amizade. À Janis e ao Raphael, agradeço pelo apoio e atenção aos desabafos deste processo, minhas aflições e desafios.

Agradeço também à CAPES pelo importante apoio financeiro durante este período. Que o conhecimento seja cada vez mais valorizado e de acesso a todos, para que a educação não seja um privilégio, mas o pilar de uma sociedade mais justa e plenamente desenvolvida.

*“Se a educação sozinha não transforma a sociedade,
sem ela tampouco a sociedade muda”*

(Pedagogia da Indignação: cartas pedagógicas e
outros escritos, 2000, Paulo Freire)

*“A economia que não se preocupa com a justiça
social é uma economia que condena os povos a isso
que está ocorrendo no mundo inteiro: uma brutal
concentração de renda e de riqueza, o desemprego e
a miséria.”*

(Maria da Conceição Tavares)

SALES, Suelen Aparecida Novata. **Padrões de Renda e Consumo das Classes Médias em Dois Momentos de Crise: Um estudo da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)**. Rio de Janeiro, 2021. Dissertação (Mestrado em Economia da Indústria e da Tecnologia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2021.

RESUMO

As primeiras duas décadas deste século se notabilizaram pelo retorno da desigualdade social ao foco das discussões econômicas internacionais. A elevação da concentração de renda e riqueza ampliou as desigualdades e evidenciou o colapso econômico das classes médias nas economias desenvolvidas. No Brasil, as políticas de transferência de renda e a maior inclusão financeira das classes médias galvanizaram um mercado consumidor de massa. No entanto, duas crises econômicas de causas e consequências distintas afligiram o país, resultando em uma persistente recessão. Neste contexto, entender o que aconteceu com o padrão de vida dessas classes médias é uma lacuna pouco explorada e compreende o objetivo principal desta dissertação. A partir dos dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do IBGE, referente aos anos de 2008-2009 e 2017-2018, realizou-se uma análise de *cluster* que buscou indentificar as classes médias brasileiras com base em seu padrão de despesas. Observou-se que as classes médias, em sua heterogeneidade, tiveram comportamentos distintos diante das duas crises. Enquanto seu estrato mais alto mostrou-se praticamente estável ao longo do período, as classes mais próximas ao meio da hierarquia social precisaram realocar suas despesas, desfazendo-se dos valores gastos com alguns ativos, sugerindo tratar-se de um grupo economicamente mais vulnerável e suscetível às mudanças ocorridas na economia brasileira no período mais recente.

Palavras-chave: Estratificação Social; Classes Médias; Heterogeneidade; Padrão de Consumo e Despesas; Crises Econômicas.

SALES, Suelen Aparecida Novata. **Padrões de Renda e Consumo das Classes Médias em Dois Momentos de Crise: Um estudo da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)**. Rio de Janeiro, 2021. Dissertação (Mestrado em Economia da Indústria e da Tecnologia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2021.

ABSTRACT

The first two decades of this century were notable for the return of social inequality to the focus of international economic discussions. The increase in the concentration of income and wealth widened inequalities and evidenced the economic collapse of the middle classes in developed economies. In Brazil, income transfer policies and the greater financial inclusion of the middle classes galvanized a mass consumer market. However, two economic crises of different causes and consequences have afflicted the country, resulting in a persistent recession. In this context, understanding what happened to the standard of living of these middle classes is a little explored gap and understands the main objective of this dissertation. Based on data from the IBGE Family Budget Survey (FBS) for the years 2008-2009 and 2017-2018, a cluster analysis was carried out that sought to identify the Brazilian middle classes based on their spending pattern. It was observed that the middle classes, in their heterogeneity, had different behaviors in the face of the two crises. While its upper strata proved to be practically stable over the period, the classes closest to the middle of the social hierarchy had to reallocate their expenses, discarding the amounts spent on some assets, suggesting that it is a more economically vulnerable group and susceptible to changes in the Brazilian economy in the most recent period.

Keywords: Social Stratification; Middle Classes; Heterogeneity; Consumption Pattern and Expenses; Economic Crisis.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Distribuição da Renda Nacional por Percentis de Renda.....	14
Figura 2: Crescimento da Renda por Grupos de Percentis.....	22
Figura 3: Ganho Relativo de Renda Real <i>Per Capita</i> por nível de Renda Global.....	23
Figura 4: Participação da Classe Média (%) – C.....	27
Figura 5: Participação das Classes D e E (%)	28
Figura 6: O Consumo das Famílias na Era Lula.....	44
Figura 7: Crescimento do PIB real (%) entre 2007 – 2014.....	48
Figura 8: Crescimento do PIB e Taxa de Desemprego.....	56
Figura 9: Relação de Trabalhadores Informais e População Ocupada.....	60
Figura 10: Parada de Pen: Brasil, 2018.....	72

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Distribuição de Renda no Brasil, 2015	13
Tabela 2: Despesas Características das Classes Médias, Variáveis e Proxies (POF).....	75
Tabela 3: Análise do Padrão de Despesas das Classes Médias	80
Tabela 4: Estratificação por Corte da Renda <i>Per Capita</i> no Brasil, 2018.....	83
Tabela 5: Perfil Socioeconômico das Famílias por Classe Social.....	86
Tabela 6: Comportamento dos Estratos Sociais por Renda e Despesas Seleccionadas.....	89
Tabela 7: Perfil Socioeconômico das Classes Médias.....	93
Tabela 8: Avaliação das Condições de Vida das Classes Médias.....	98
Tabela 9: Estratificação por Grupos de Renda <i>Per Capita</i> (média).....	104
Tabela 10: Evolução das Despesas <i>Per Capita</i> das Classes Médias.....	106
Tabela 11: Composição das Despesas das Classes Médias 2009 – 2018.....	108

LISTA DE SIGLAS E ABREVIACÕES

BPC	Benefício de Prestação Continuada
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CBS	Contribuição sobre Bens e Serviços
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CF88	Constituição Federal de 1988
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CSLL	Contribuição Social sobre Lucro Líquido
FIES	Fundo de Investimento Estudantil
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FMI	Fundo Monetário Internacional
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INSS	Instituto Nacional de Seguridade Social
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IPCA	Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IR	Imposto de Renda
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
PEA	População Economicamente Ativa
PEC	Proposta de Emenda Constitucional
PETI	Programa de Erradicação do Trabalho Infantil
PIB	Produto Interno Bruto

PIS	Programas de Integração Social
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
POF	Pesquisa de Orçamentos Familiares
PROUNI	Programa Universidade para Todos
PSDB	Partido da Social Democracia Brasileira
PSL	Partido Social Liberal
PT	Partido dos Trabalhadores
REUNI	Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais
RCL	Receita Corrente Líquida
RPPS	Regime Próprio da Previdência Social
SUS	Sistema Único de Saúde
UC	Unidade de Consumo
UE	União Europeia
URV	Unidade Real de Valor

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
2 REVISÃO DA LITERATURA.....	19
2.1 Globalização, Distribuição de Renda e Desigualdade.....	19
2.2 Estratificação Social, Classes Médias e Desenvolvimento	26
3 A ECONOMIA BRASILEIRA NO SÉCULO XXI.....	37
3.1 Antecedentes: Redemocratização, Nova Constituição e Plano Real.....	37
3.2 Estabilidade Econômica, Crescimento e o Modelo Desenvolvimentista	42
A Crise Financeira de 2008	47
3.3 Desaceleração, Insatisfação Popular e Crise (2011 – 2016).....	50
3.4 O Avanço Neoliberal e a mais longa Recessão	57
3.5 O Mais Profundo Retrocesso: Governo Bolsonaro	61
4 BASE DE DADOS E METODOLOGIA.....	67
5 ANALISANDO AS CLASSES MÉDIAS EM CENÁRIOS DE CRISE.....	83
5.1 O Perfil Socioeconômico da Grande Classe Média.....	83
5.2. Perfil Socioeconômico das Classes Médias.....	92
5.3 Padrão de Renda e Consumo das Classes Médias.....	103
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	115
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	119

1 INTRODUÇÃO

A desigualdade social, em particular a distribuição assimétrica de renda, é um problema presente em vários países e se configura como o principal desafio da sociedade contemporânea. Seus efeitos são nocivos ao convívio social, gerando diferenças de *status*, assimetria de poder e de oportunidades econômicas entre classes sociais (SCANLON, 2018). Em meio a esta problemática mundial, nos primeiros dez anos deste século, no entanto, vislumbraram-se algumas tentativas de mudança deste cenário na América Latina. Neste período houve redução dos níveis de pobreza de 40% em 2000 para menos de 30% em 2010, modificando a realidade de aproximadamente 50 milhões de habitantes (BANCO MUNDIAL, 2013).

No entanto, o caráter redistributivo das políticas sociais implementadas na América Latina não teria sido suficiente para alterar significativamente a distribuição de renda em uma região historicamente caracterizada por altos e persistentes níveis de desigualdade (MORGAN, 2017). Ao analisar os níveis dessa concentração para o Brasil, particularmente, Morgan (2017) constatou que o topo 1% da distribuição concentra 27,8% da renda nacional, enquanto o estrato inferior desta pirâmide, metade dos brasileiros, situados abaixo da mediana da renda *per capita*, auferem um pouco mais que 10% da renda nacional, conforme retrata a Tabela 1.

Tabela 1: Distribuição de Renda no Brasil, 2015

Grupos de Renda (distribuição da renda pré-taxas por adulto)	Renda (dados da pesquisa) [1]	Renda Fiscal (pesquisa + dados fiscais) [2]	Renda Nacional (pesquisa + tributação + dados das contas nacionais) [3]
Inferior a 50%	16,0%	12,5%	12,3%
Entre os percentis 50 e 90	43,6%	34,1%	32,4%
Topo 10%	40,4%	53,4%	55,3%
1% superior	10,7%	23,7%	27,8%
0,1% superior	2,2%	11,0%	14,4%
0,01% superior	0,4%	5,4%	7,5%
0,001% superior	0,1%	2,5%	3,9%
Total (% renda nacional)	57,1%	73,1%	100,0%

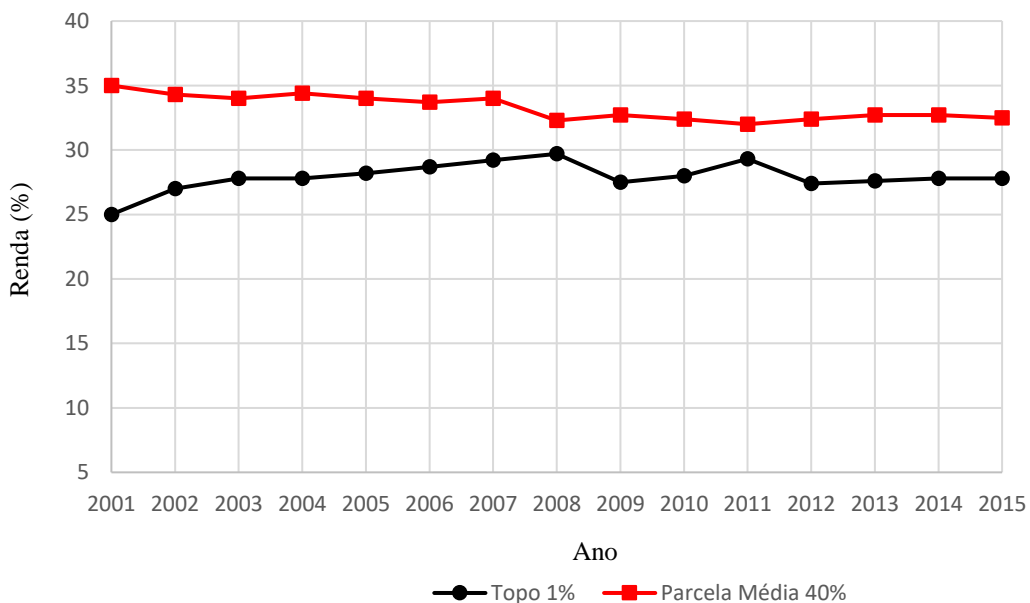
Notas: A unidade de observação em todas as séries é a divisão da renda por adulto. A coluna [1] contém a série que usa os dados brutos de renda da pesquisa. A coluna [2] é a série de renda fiscal que combina dados da pesquisa e tributação. A coluna [3] é a série de renda nacional que combina as duas colunas anteriores com a renda não fiscal total das contas nacionais.

Fonte: Tabela adaptada de Morgan (2017).

A Tabela 1 sugere que a renda que já era concentrada nos percentis superiores quando computada apenas a renda bruta, amplia-se de forma exorbitante ao levar em consideração a renda com base nos dados fiscais e a receita não distribuída das contas nacionais. Em 2015, o percentil superior da população auferiu aproximadamente 28 vezes a renda média do país. Se analisarmos o décimo percentil superior, observa-se que o mesmo concentra mais da metade da renda nacional. Esses segmentos sociais além de representarem numericamente uma parcela ínfima da população, acabam por capturar partes desproporcionais da renda total, exacerbando a situação de desigualdade já existente.

A Figura 1 complementa essa análise ao trazer informações sobre a evolução da desigualdade entre os estratos de renda para a população brasileira ao longo dos primeiros quinze anos deste século. Nota-se que o ganho de renda auferido pelo 1% mais rico da sociedade aumentou de 25% da renda total em 2001 para quase 30% em 2008, sofrendo um breve período de inflexão entre os anos de 2008 e 2009, reflexo da crise financeira internacional, mas com rápida recuperação. Enquanto isso, a parcela média – demarcada pelo intervalo entre a mediana da renda e o décimo percentil – viveu trajetória oposta, acumulando perdas sucessivas na participação da renda total no período 2001 – 2015, com exceção de alguns pequenos momentos de estabilização.

Figura 1: Distribuição da Renda Nacional por Percentis de Renda



Fonte: Figura adaptada de Morgan (2017).

Para Morgan (2017), além de evidenciar a desigualdade na distribuição da renda entre os estratos sociais, a maior participação do topo da pirâmide na renda parece ser o reflexo do decréscimo na renda da parcela média dos 40% da distribuição. Esta tendência, no entanto, não fica restrita apenas ao Brasil. Piketty (2014) já havia assinalado que não houve, na maioria dos países, uma mudança radical que pudesse redirecionar os rumos da distribuição de renda na direção de uma divisão mais equitativa, ao apontar que tanto a estrutura tributária regressiva quanto a discrepância da renda do capital sobre a renda do trabalho dificultam o combate à desigualdade. Em meio a este cenário, algumas hipóteses sinalizam a crescente compressão desse setor intermediário (ATKINSON, 2015). Por outro lado, há também argumentos que sustentam a hipótese de que as classes médias se ampliaram, originando inclusive uma nova categoria dentro deste mesmo grupo, mais diversificada e de padrões distintos.

Além da provisão desigual de bens e serviços e acesso a ativos, o extremo superior dessa estratificação social se mantém estável ao longo do tempo, indicando que a maior parte da mudança na desigualdade deveria ocorrer entre os estratos que se encontram mais na base e no centro dessa estrutura (MEDEIROS *et al*, 2015). Isto acontece devido ao fato de haver maior fluidez entre estratos que se encontram próximos, funcionando como barreiras à mobilidade entre as posições extremas da estrutura social (SCALON, 2012). Esse estrato intermediário que se encontra no meio da hierarquia social é frequentemente mencionado como classes médias. O termo no plural expressa um conjunto muito heterogêneo e hierarquizado, que compreende desde trabalhadores dotados de grande autonomia de ação em seu trabalho, com elevada qualificação e prestígio social, até os trabalhadores assalariados, com alta subordinação, trabalho precário, rotineiro e de baixa remuneração (CARDOSO e PRÉTECEILLE, 2017).

Há evidência de que houve no Brasil um incremento das chamadas camadas médias de renda, impulsionadas pela sua inclusão financeira e a transição rápida para uma sociedade de consumo de massa (LAVINAS, 2017). Essa maior capacidade de consumo foi possibilitada pela ampliação dos empregos formais, aumento das rendas assalariadas, políticas sociais de transferência de renda e expansão dos mecanismos de crédito que potencializou o consumo de produtos duráveis e acesso a serviços antes distintivos de classe (plano de saúde, educação privada). Paralelamente à ampliação do consumo de massa, pode ter havido também a elevação do custo do estilo de vida das classes médias, aumentando mais rapidamente que a inflação. Internacionalmente, o sobre-endividamento das classes médias, resultante do encarecimento

dos padrões de consumo e de despesas se viu maior do que o endividamento das famílias de baixa e alta renda (OCDE, 2019), o Brasil pode não ter escapado a essa tendência.

Portanto, apesar das mudanças observadas que podem ser vistas como um processo de ascensão social destes segmentos intermediários da população, questiona-se o impacto destas mudanças sobre o bem estar e a precariedade desses estratos sociais (CARDOSO e PRÉTECEILLE, 2017). A ascensão dos mais pobres e com menos dotações a uma sociedade de consumo não significa dizer que este grupo se integrou como classes médias, sendo necessário analisar a presença de recursos monetários e em quantidade suficiente para o uso discricionário no acesso a bens de consumo, material e cultural. Admite-se com isto a possibilidade de coexistência de um estrato intermediário cujo nível de vida é ainda precário e instável, com acesso restrito ao mercado de consumo e constantemente ameaçado pelo “fantasma” do retrocesso social (KERSTENETZKY *et al*, 2015).

As classes médias que frequentemente se caracterizaram por possuir um padrão de vida estável, detentora de ativos e mecanismos financeiros capazes de assegurar a manutenção de seu *status* social em uma situação adversa, têm enfrentado dificuldades cada vez maiores para se reestabelecerem. Para as economias mais desenvolvidas, estima-se que cerca de 40% das famílias de renda média são financeiramente vulneráveis, incapazes de absorver despesas inesperadas ou uma queda súbita de sua renda (OCDE, 2019). No Brasil, essas famílias de renda média se caracterizam por ter a maior parte da renda comprometida com os aspectos essenciais da sobrevivência, na ausência de reservas financeiras e/ou com reservas insuficientes e sujeitas as flutuações no nível de renda devido, sobretudo, ao aumento do trabalho informal verificado nos últimos anos.

Os numerosos estudos realizados até o presente momento investigaram a desigualdade e apontaram tendências nos extremos da distribuição, em que se notabiliza a pouco expressiva, mas significativa, melhora das condições dos segmentos mais vulneráveis paralelamente a uma maior acumulação de capital e riqueza pelos mais afortunados, pouco se aprofundando ao estudo dos setores intermediários desta distribuição. Portanto, saber o que aconteceu no bloco intermediário desta distribuição – que convencionalmente será nominado aqui como classes médias –, à luz do cenário econômico atual, ainda é uma lacuna a ser explorada e constitui o objeto de pesquisa deste trabalho. As classes médias, por se tratarem de um setor mediano na hierarquia social, muitas das vezes funcionam como um termômetro das condições socioeconômicas de parcela significativa da sociedade. Tentar entender as principais

caracterizações deste estrato demasiado heterogêneo, e assim poder analisar seu comportamento de consumo e despesas, em contextos adversos, é um fator relevante para a compreensão das dinâmicas sociais e seus desdobramentos, observando se esses grupos estão obtendo mais ganhos ou perdas econômicas.

É dito que o fortalecimento e a prosperidade das classes médias são cruciais para toda a economia bem-sucedida e para uma sociedade coesa, pois são as classes médias as principais responsáveis por sustentar o consumo, direcionar grande parte do investimento em educação, saúde e habitação e desempenham um papel fundamental aos sistemas de proteção social por meio de suas contribuições tributárias (OCDE, 2019), sem falar no seu papel indutor de inovação através do consumo (LAVINAS, 2017). Neste contexto, a análise de como se comporta o perfil de gastos da população brasileira de diferentes níveis de renda consiste em um instrumento importante para a compreensão dos variados estágios de desenvolvimento que caracterizam o país.

A elevação da capacidade de consumo de parcelas expressivas da população, durante o período pós 2000, contrasta com o recorrente e recente cenário de recessão e baixo crescimento em que se encontra a economia brasileira (2015-2020). Isso pode estar colocando em xeque a estabilidade dessa classe intermediária, que se aproveitou do período de crescimento anterior (2003-2014) para alcançar um padrão de vida pautado em um consumo de qualidade crescente e na aquisição de novos marcadores sociais, mais diversificados. Diante de um cenário adverso, investigar o que aconteceu com essas classes médias é de fundamental importância para a compreensão da dinâmica desses grupos em situação de crise. Alguns questionamentos guiam este trabalho, que por sua vez, tenta compreender: o comportamento do padrão de despesas desses estratos nos períodos analisados; se é possível dizer que essas classes médias, de fato, dispõem das condições econômicas necessárias para amortecer os impactos de uma situação imprevista ou, por se tratar de um grupo heterogêneo, essas condições irão diferir entre seus subgrupos; entre outros aspectos de interesse.

Este trabalho está estruturado em outros cinco capítulos além desta introdução. No capítulo 2, será apresentada uma breve revisão da literatura internacional sobre a distribuição mundial de renda no período mais recente, o fenômeno das classes médias na estratificação social e seu papel no processo de indução do desenvolvimento. No terceiro, serão abordados os mais diversos cenários econômicos e conjunturais do Brasil no século XXI, da redemocratização aos dias atuais, a fim de contextualizar as crises econômicas vivenciadas

nesse período, suas causas e consequências, com ênfase no comportamento das classes médias brasileiras nos diferentes cenários. No quarto, serão apresentados a base de dados utilizada e o método empregado neste trabalho, para fins de estudar os padrões de consumo e de renda das classes médias brasileiras nos dois períodos que demarcaram momentos de crise no país, neste início de século. Em seguida, serão apresentados os principais resultados desta análise. Por último, serão tecidas as considerações finais e principais conclusões desta dissertação.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Globalização, Distribuição de Renda e Desigualdade

A sociedade contemporânea, que compreende o período entre o final do século XVIII aos dias atuais, passou por profundas transformações que modificaram as relações interpessoais, integraram localidades antes distantes, e conseqüentemente, deram nova dinâmica a atividade econômica, à medida que esta se globalizava. Este processo foi possibilitado pelo progresso da tecnologia de informação e comunicação, além da maior facilidade de locomoção e transporte intercontinental. A globalização promoveu a maior integração entre os países, através do desenvolvimento do comércio, da livre circulação de mercadorias e fatores de produção, incluindo bens, serviços, capital e trabalho (HOBSBAWM, 2007). Essa maior integração global se estendeu às economias desenvolvidas e em desenvolvimento, desempenhando um papel crucial na determinação dos novos padrões de comércio internacional (KRUGMAN, 2007).

No final da década de 1970, e mais precisamente, nos anos 80, o processo de globalização se intensificou com a abertura comercial e financeira dos países, possibilitada pela redução de suas barreiras tarifárias e não tarifárias, fundamentada por uma nova convenção de livre mercado conduzida por organismos internacionais como a Organização Mundial do Comércio (OMC) e o Fundo Monetário Internacional (FMI) (KRUGMAN, 2007). Neste âmbito, o ano de 1989 pode ser considerado um marco dessa nova configuração do sistema capitalista para a América Latina ao, através do Consenso de Washington¹, fazer valer o primado neoliberal nos países latino americanos, cuja principal orientação visava a implementação de uma agenda de reformas que tinha como objetivo promover a abertura comercial e financeira, ampliar o mercado de capitais e efetivar uma política macroeconômica de maior controle fiscal (FIORI, 2003).

Atrelado a essa nova dinâmica comercial, o fluxo de capital de curto prazo, não vinculado a transações reais e tendo como finalidade a atividade especulativa, se sobressai após os anos 80 e passa a ocupar uma posição de destaque nas finanças mundiais. Observa-se, assim, a emergência de um regime capitalista tecno-financeiro em que o capital fictício, juntamente

¹ O Consenso de Washington se caracterizou por um conjunto de recomendações, sob a forma de dez medidas econômicas, que os países da América Latina foram levados a adotar, objetivando maior eficiência administrativa e econômica, como condição para as cooperações financeiras internacionais (BATISTA, 1995).

com a revolução tecnológica e digital, contribui para o alargamento das fronteiras de atuação do setor financeiro e entre as nações (LAVINAS, 2018). A ruptura do sistema de Bretton Woods, o crescimento de empresas multinacionais e o desenvolvimento do setor financeiro, assentado na sua mais absoluta desregulamentação, foram antecedentes importantes para a globalização financeira (BELLUZZO, 1995).

No entanto, sob o pretexto de que tal processo promoveria o crescimento econômico e a redução da pobreza, os efeitos da globalização foram mais ambíguos, ainda que ela acabe por ter importantes implicações na relação crescimento-distribuição-pobreza (BERG e KRUEGER, 2003). Retomando a hipótese defendida por Kuznets (1955), imaginava-se que haveria uma relação inversa em forma de U entre crescimento econômico e desigualdade de renda, de forma que o processo de crescimento econômico inicialmente elevaria a desigualdade de renda, e na medida em que o crescimento econômico avançasse, haveria uma tendência à redução da desigualdade, resultado dos efeitos da industrialização sobre a distribuição. Porém, o maior crescimento e a globalização não são por si só suficientes em promover uma distribuição menos desigual dos recursos, podendo trazer até mesmo mais instabilidade e conflitos sociais.

Sendo assim, a globalização tem sido frequentemente atrelada à deterioração da distribuição de renda que elevou a desigualdade nos países subdesenvolvidos. Na realidade, para além das economias subdesenvolvidas, a desigualdade de renda e a pobreza relativa se ampliaram na maioria dos países após os anos 80, quando a diferença salarial passa a aumentar rapidamente, em razão das mudanças estruturais no mercado de trabalho, levando a um aumento do coeficiente de Gini² dos países (OCDE, 2019). As políticas neoliberais contribuíram para a elevação da desigualdade e a redução do bem estar social, pois, ao desregulamentar o mercado de trabalho, elevou o desemprego e a participação de trabalhadores informais, acentuando a desigualdade salarial. Além disto, o neoliberalismo promoveu a maior volatilidade do capital financeiro internacional, que passa a gerar crises cada vez mais frequentes, sobretudo nas economias periféricas, causando instabilidade e desequilíbrio que também impactaram negativamente a desigualdade de renda e a pobreza (BIRDSALL, 2005).

A dinâmica atual da relação capital – trabalho tem consequências na distribuição de renda, fazendo com que a temática da desigualdade de renda e a concentração de riqueza alcancem notoriedade no debate internacional, em meio à elevação e acentuação das

² O Coeficiente de Gini mede a concentração de renda em determinado grupo, em uma escala que varia de 0 a 1, onde “0” representa situação de igualdade e “1” representa a extrema desigualdade.

disparidades socioeconômicas ao longo das últimas décadas. Piketty (2014) observou que essa dinâmica da desigualdade vem crescendo sistematicamente desde os anos 1970-1980, com fortes variações entre países, sugerindo que as diferenças institucionais e políticas tenham exercido um papel central nesta determinação. Segundo ele, os instrumentos que potencializaram a concentração de riqueza e renda se encontram nas bases dos regimes tributários contemporâneos, caracterizados pela sobreposição dos tributos indiretos aos tributos diretos, sem contar na pequena ou nenhuma taxaço sobre as grandes fortunas que perpetuam a desigualdade de oportunidades por infinitas gerações.

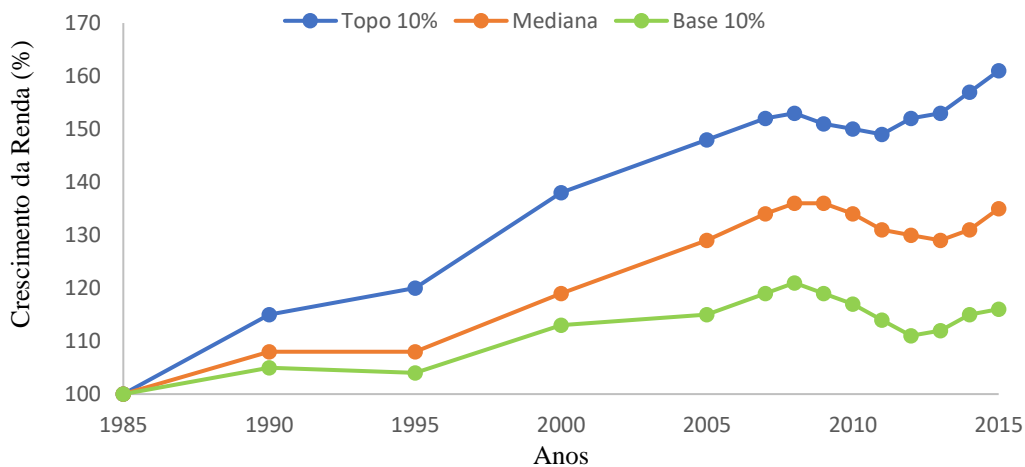
A desigualdade de renda, composta pela desigualdade da renda oriunda do trabalho e a desigualdade da propriedade do capital e das rendas que dela resultam, tem demonstrado que a desigualdade do capital é historicamente mais acentuada do que aquela advinda do trabalho (PIKETTY, 2014). Em todas as sociedades estudadas por Piketty, o centésimo superior representa a sociedade de rentistas cujos patrimônios se tornaram muito importantes, levando a concentração a níveis muito elevados. Portanto, no topo superior da distribuição de renda, o que predomina no capitalismo do século XXI é a receita oriunda do capital, fundamentada na propriedade desigual de ativos. Dessa maneira, a reprodução da riqueza entre grupos seletos de indivíduos, sobretudo a riqueza patrimonial, perpetua um padrão de concentração de difícil reversão, que distancia cada vez mais a população das camadas economicamente mais baixas daquela situada no topo da estratificação social.

Diante deste cenário, a globalização financeira se torna a força motriz da atual dinâmica capitalista ao mercantilizar direitos sociais, retirando do Estado seu dever social, como provedor do acesso ao bem estar, relegando-o a uma função de mero financiador. Presencia-se um novo estágio do capitalismo contemporâneo, que se fundamenta em um regime de acumulação com dominância financeira, ou por assim dizer, neoliberal. Em razão da centralidade da financeirização, processos de privatização, desregulamentação e mercantilização de espaços, bens e serviços públicos ganham vez. Trata-se de uma financeirização capitaneada pelo Estado, que passa a enxugar serviços públicos, substituindo-os por regimes de capitalização de aposentadorias, privatização de moradia, com transferência da dívida do Estado para as famílias. Há uma notória transformação da sociedade do *risk-sharing* para a sociedade do *risk-taking* (LAVINAS, 2017).

Nesse contexto neoliberal, a financeirização evidenciada na esfera da reprodução social pela retração da oferta de bens e serviços públicos obriga as classes médias a recorrerem cada

vez mais ao setor privado para a provisão de suas necessidades em saúde, educação, moradia, segurança, contribuindo para o seu crescente endividamento e empobrecimento (LAVINAS, 2018). A Figura 2 retrata o crescimento da renda média frente aos demais grupos de renda ao longo dos últimos trinta anos para alguns países da OCDE selecionados.

Figura 2: Crescimento da Renda por Grupos de Percentis



Nota: Média da renda para 17 países para os quais há dados de longo prazo da OCDE (Alemanha, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Israel, Itália, Japão, Luxemburgo, México, Noruega, Nova Zelândia, Reino Unido e Suécia).

Fonte: Elaboração própria a partir da OECD Income Distribution Database.

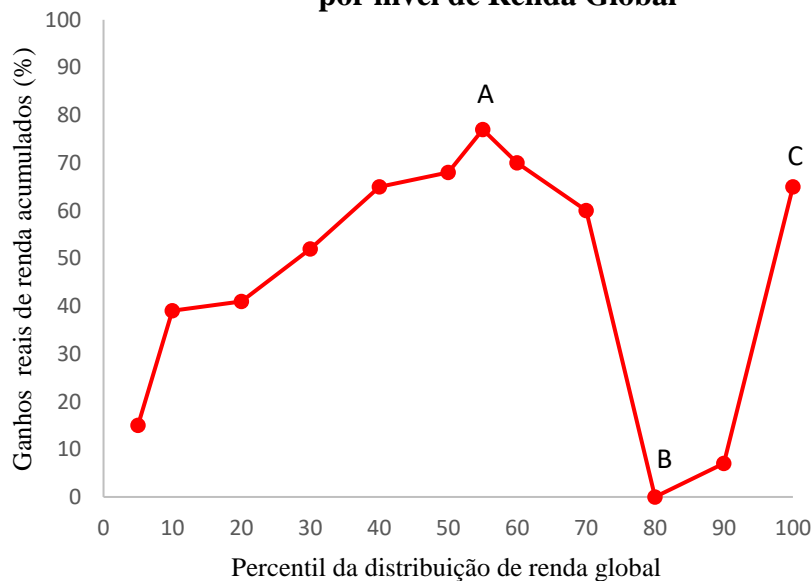
Observa-se que neste contexto de maior distanciamento entre os estratos sociais, as classes de renda média passaram por momentos de baixo crescimento ou até mesmo estagnação econômica. Entre 2007 e 2016, a taxa de crescimento anual da renda mediana real foi de 0,3% em média nos países da OCDE, comparada a 1% entre meados da década de 1980 e meados da década de 1990 e 1,6% entre meados da década de 1990 e meados da década de 2000 - um período em que o crescimento da renda foi maior entre todos os grupos de renda, como atesta a Figura 2. Este cenário de perda relativa das classes médias frente a outros grupos e sua consequente redução de tamanho levantam questionamentos a respeito da sua influência econômica e o papel por ela desempenhado, já que as classes de baixa e alta renda se expandiram na maioria dos países onde a classe de renda média encolheu (OCDE, 2019).

Portanto, em termos relativos, pode-se afirmar que a renda média cresceu significativamente menos do que a renda mais alta, e a crise financeira global de 2008 agravou ainda mais essa tendência (OCDE, 2019). O topo da distribuição viu seu crescimento de renda

desacelerar pela crise financeira, embora não tenha sido suficiente para ocasionar a perda da estabilidade econômica entre os mais ricos. Enquanto isso, as classes médias viram crescer sobre si múltiplas pressões enquanto um grupo econômico e social. Na análise de Milanovic (2016), o período de maior estagnação e estreitamento das camadas médias de renda realça uma tendência do processo de globalização ao sobrepor as desigualdades. Ao analisar o ganho percentual de renda em relação à renda original, é possível ver quais grupos de renda obtiveram mais ganhos nos últimos anos, e assinalar um padrão de concentração em nível mundial.

A Figura 3 assinala que os grupos situados próximos à mediana da renda mundial (ponto A) auferiram o maior crescimento de renda real entre 1988 e 2008. O elevado crescimento se destinou sobretudo às economias asiáticas emergentes que se integraram rapidamente à economia global. Trata-se de pessoas de renda média nos seus próprios países de origem, que se caracterizam como as classes médias globais emergentes, embora de características um pouco distintas do *status* das classes médias dos países ricos.

Figura 3: Ganho Relativo de Renda Real *Per Capita* por nível de Renda Global



Fonte: Figura adaptada de Milanovic (2016).

Enquanto isso, a assim denominada classe média baixa do mundo rico, tradicionalmente associada ao *status* das classes médias europeias, perdeu muito do seu poder aquisitivo ao longo do período, demonstrando que houve uma transferência de recursos das economias desenvolvidas para as classes médias dos países asiáticos. Por outro lado, o ponto C exibe um grupo social, econômico e político, denominado como os plutocratas globais, que constituem a

camada mais rica, o 1% do mundo, cujas rendas reais aumentaram substancialmente entre 1988 e 2008, obtendo em termos absolutos um crescimento mais expressivo do que as classes médias asiáticas (MILANOVIC, 2016). Isso implica que as disparidades de renda entre o topo e o fundo aumentaram no mundo rico e que a globalização favoreceu aqueles que já estavam em melhor situação.

As transformações que moldaram essa estrutura socioeconômica mundial inferem direta e indiretamente sobre as principais variáveis que afetam as famílias de renda média – emprego, consumo, riqueza e dívida, bem como a percepção de que o custo de um estilo de vida distintivo das classes médias está subindo mais rápido do que a própria renda média (OCDE, 2019). Tais alterações estão relacionadas à intensificação da globalização, o crescimento dos serviços financeiros, as modificações das regras de remuneração do trabalho e a redução do papel dos sindicatos (ATKINSON, 2015). Nas economias desenvolvidas essas tendências são comumente explicadas pela crescente polarização dos mercados de trabalho, com as novas tecnologias substituindo alguns trabalhos rotineiros de qualificação média por novos com alta e baixa qualificação, com os salários mais altos aumentando mais rapidamente do que aqueles no meio e na extremidade inferior da escala (OCDE, 2019).

Essas mudanças também refletem as modificações sociais das últimas três décadas, confrontadas com uma série de novos riscos sociais: o aumento da população idosa, a histerese do desemprego de trabalhadores pouco qualificados e mais velhos, a cobertura insuficiente da previdência social, empregos precários, esgotamento do capital humano devido às rápidas mudanças tecnológicas, o desemprego jovem e de longa duração, maior instabilidade familiar e novos arranjos familiares (ESPING-ANDERSEN, 2009). Trata-se de estruturas familiares distintas, caracterizadas pela tendência de aumento das famílias monoparentais, com predomínio de taxas de fecundidade baixas e decrescentes e maior participação feminina no mercado de trabalho (BONOLI, 2013), que sinalizam que a composição das famílias de renda média também deve mudar.

Chegar à classe média tornou-se mais fácil para a geração mais velha e mais difícil para as gerações mais jovens, podendo indicar uma possível fratura das classes de renda média (OCDE, 2018). Isso ocorre porque as gerações mais velhas costumam estar melhor protegidas de mudanças no mercado de trabalho e dos riscos de auferirem menores rendas do que as gerações mais novas (ATKINSON, 2015). Trabalhadores a tempo parcial chefiam mais agregados familiares de renda média do que há três décadas. Esse novo arranjo distributivo

evidencia a elevação da instabilidade econômica para grande parte da população, se tornando mais vulnerável economicamente. O conceito de vulnerabilidade está atrelado à capacidade financeira, na posse de ativos líquidos, que permite a indivíduos ou famílias, em um cenário econômico adverso, manterem seu padrão de vida sem grandes dificuldades, sendo, portanto, menos suscetíveis às despesas inesperadas ou quaisquer choques financeiros.

As classes médias nas democracias ocidentais foram erodidas e são hoje menos numerosas e economicamente mais fracas em relação aos ricos do que há trinta anos (MILANOVIC, 2016). Estima-se que o custo do estilo de vida das classes médias aumentou mais rapidamente que a inflação, acarretando em sobre-endividamento, inadimplência e insatisfação social (OCDE, 2019), em um cenário de crescente mercantilização dos serviços, deliberadamente orientada à sobreposição do mercado privado à provisão pública de bens e serviços. Frequentemente caracterizada por sua estabilidade financeira, as classes médias viram seu padrão de consumo, emprego, riqueza e percepções sociais se modificarem, aumentando a sensação de incerteza e o risco de decadência social. Desta forma, manter um padrão de vida de classe média se tornou mais difícil (BLANK, 2010).

Essa condição que compromete o padrão de bem estar das classes médias está associada, sobretudo, à financeirização das políticas sociais, que preconiza o papel da dívida na constituição de inúmeras dimensões da reprodução social (LAVINAS, 2018). Como destaca Lavinas (2018), a reforma da política social foi camuflada pelas medidas de transferência monetária do Estado para as famílias mais vulneráveis economicamente, que passou a integrar um ambicioso projeto de impulsão dos mercados financeiros às custas da colateralização da política social³. Com este intuito, as instituições que engrenavam as agendas redistributivas até a segunda metade do século passado foram desmanteladas, dando lugar a reconfiguração dos regimes de bem estar social, de caráter individualizado e alinhado à oferta de novos produtos e serviços financeiros, dentre eles a amplitude das linhas de crédito e dos financiamentos, implicando soluções marginais e residuais a problemas estruturais.

Nos países ocidentais, as novas formas de endividamento alavancaram a busca por hipotecas e concessões de empréstimos na tentativa de ampliar a renda disponível para sobrevivência. Segundo o Relatório Global de Estabilidade Financeira do FMI (2017), a participação das famílias de baixa renda na dívida total foi a que mais rápido cresceu,

³ A colateralização da política social é a sobreposição dos novos dispositivos financeiros, via criação de crédito e dívida, aos sistemas de proteção social, de forma a responder às necessidades do capitalismo dominado pelas finanças (LAVINAS, 2018).

contribuindo para o aumento da vulnerabilidade desses grupos a choques econômicos adversos. Enquanto nas economias avançadas a dívida hipotecária compõe a maior parte da dívida das famílias, nas economias emergentes a dívida é derivada principalmente da concessão de crédito ao consumidor. As novas formas de endividamento flexibilizaram as garantias de pagamento, o que justifica o maior endividamento e inadimplência dos mais pobres, e torna a concessão de empréstimos independente do nível de renda das famílias (LAVINAS, 2018).

As sociedades onde predominaram classes médias experimentaram níveis mais altos de confiança social, melhores resultados educacionais, menor incidência de crimes, melhores resultados de saúde e maior satisfação com a vida e maior coesão social (ATKINSON, 2015). No contexto atual, contudo, a estagnação e erosão dos padrões de vida das classes médias nos países da OCDE têm sido acompanhadas pelo surgimento de novas formas de nacionalismo, isolacionismo, populismo e protecionismo, que refletem as desilusões de uma classe média espremida, que vê sua vulnerabilidade, incerteza e ansiedade se traduzir em crescente desconfiança em relação à integração global e às instituições públicas (OCDE, 2017). O Brasil não seria uma exceção à essa realidade. O país, a partir de 2013, vivenciou o aumento da polarização e dos conflitos sociais, mediante a crescente insatisfação social, sobretudo, das classes médias, combinado a um cenário econômico de recessão que, colocam em xeque a própria democracia.

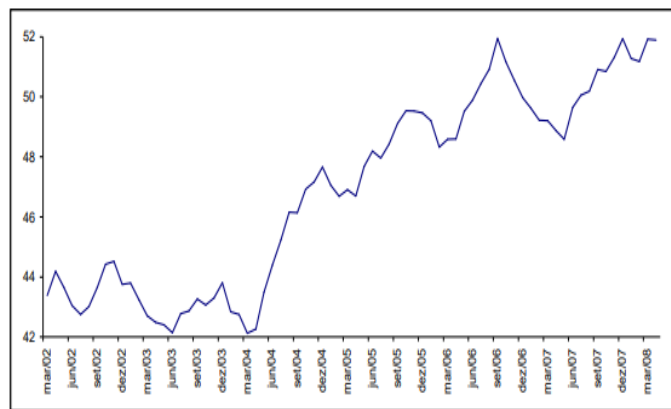
2.2 Estratificação Social, Classes Médias e Desenvolvimento

Após décadas de estagnação, a população que comporia as classes médias na América Latina e no Caribe passou de 103 milhões de pessoas em 2003 para 152 milhões em 2009 (BANCO MUNDIAL, 2013). Houve a percepção de que estivesse ocorrendo, nos países emergentes, uma mobilidade social ascendente de parcelas expressivas da população, com centenas de milhões de pessoas saindo da condição de extrema pobreza, configurando-se em um fenômeno novo: o surgimento de uma “nova classe média” global. Esta extensão das classes médias estaria trazendo à cena um grupo mais empreendedor e voltado ao investimento em capital humano e à acumulação de ativos, responsável diretamente pela dinâmica econômica (SOUZA e LAMOUNIER, 2010).

Esse discurso se estendeu à população brasileira com as publicações do economista Marcelo Neri (2008), que utilizou um parâmetro estritamente estatístico para se referir ao

estrato situado na mediana da distribuição de renda como a nova classe média brasileira. Segundo Neri (2008), esse estrato é aquele que obtém a renda média da sociedade, e que, portanto, constitui a classe média em termos estatísticos, com rendimentos mensais que variavam de R\$1.200,00 a R\$5.174,00, em 2008, se situando acima dos 50% mais pobres e abaixo dos 10% mais ricos. O número de pessoas pertencentes à classe C – que seria a representação da nova classe média – teria aumentado de 66 milhões para 115 milhões entre 2002-2008, bem como sua participação na renda per capita brasileira, como retrata a Figura 4.

Figura 4: Participação da Classe Média (%) – C



Fonte: Neri (2008).

Nela, vemos que a maior participação da classe C, em termos de renda per capita, se eleva de forma a consolidar uma trajetória de crescimento, saltando de 44,19% em abril de 2002 para 51,89% em abril de 2008 (NERI, 2008). Simultaneamente, ocorre o decréscimo da participação das classes D e E, o que reforçaria a hipótese de que mais pessoas estariam deixando a condição de pobreza e remediação para ascender a um padrão médio, em uma tendência de ascensão social dos estratos mais vulneráveis às classes médias. Essa tendência de decréscimo da participação das classes D e E pode ser observada pela Figura 5, que estaria sinalizando o movimento inverso ao observado para a classe C, onde a participação na renda per capita que correspondia a 42,82% da distribuição em 2002, chega em 2008 a menos de 33%. Com estas observações, Neri (2008) identificou o surgimento de uma nova classe média, que é composta por essa população que auferiu melhores condições de renda em um momento de crescimento econômico do país, não se pautando pelas condições de acesso desta população a

bens e serviços, e menos ainda, se esta nova classe média enquanto estrato social teria condições econômicas semelhantes à categorização das classes médias tradicionais.

Figura 5: Participação das Classes D e E (%)



Fonte: Neri (2008).

A caracterização dessa nova classe média se pautou pelo aumento do seu consumo nos últimos anos, desfrutando de possibilidades de consumo para além da satisfação das suas necessidades básicas, com maior acesso da população de baixa renda a bens e serviços. O aumento do consumo agregado se deu devido à forte e inédita ampliação dos mecanismos de concessão de crédito que permitiu a aquisição de bens duráveis e financiamento da casa própria - dando lugar a um processo crescente de endividamento -, no embalo do aumento dos empregos formais, combinado com a elevação da renda dos trabalhadores assalariados (LAVINAS, 2017). A análise do perfil de consumo desta parcela da população demonstra que houve uma utilização crescente de planos de saúde privados e escolas particulares, que se caracterizaram a partir de novos marcadores de despesas, reforçando, assim, o estereótipo de que o Brasil teria se tornado um país de renda média e que seu padrão de vida, portanto, teria avançado na mesma direção ao multiplicar as famílias de classes médias (NERI, 2008).

No entanto, alguns autores rechaçam qualquer relação entre a expansão do consumo e a categorização de classe social. Para Souza (2010), o termo cunhado por Neri (2008) reforça indiretamente ideais liberais, ao enaltecer uma política de inclusão social via mercado, que mascara os conflitos distributivos e as contradições da realidade desse conjunto populacional. Ao referir-se a um padrão de vida típico das classes médias, trata-se na verdade de incutir a ideia de uma aspiração social, conhecidamente demarcada pela garantia de morar em uma casa confortável, ter um estilo de vida próprio, um emprego estável e com oportunidades de carreira

(OCDE, 2019). Esta aspiração confirma o que Bourdieu (2008) bem observou ao afirmar que o padrão de consumo está comumente associado à reivindicação de *status* pelas classes médias. Sendo assim, o aumento da renda e do consumo não retratam, necessariamente, mudanças na composição das classes, devendo-se avaliar as características ocupacionais dos indivíduos, que permite melhor classificá-los de acordo com suas oportunidades socioeconômicas e sustentam análises sobre “desigualdades duráveis” e seus mecanismos de reprodução (TILLY, 1999).

Pochmann (2013) acredita que esse novo grupo equivocadamente denominado por nova classe média se trata, na verdade, de uma recomposição da classe trabalhadora em novas bases de consumo sem promover grandes alterações na estrutura social brasileira. Scalon e Salata (2012) apontam que apesar do incremento das camadas médias no mercado consumidor, poucas foram as alterações apresentadas no que se refere à estrutura de oportunidades. Por outro lado, observou-se que quase todas as classes apresentaram aumento nos seus rendimentos no período analisado, com destaque para aquelas localizadas na metade inferior da estrutura social. Portanto, o incremento de renda das classes médias foi acompanhado pelos ganhos de outros segmentos sociais como fruto do crescimento econômico vivenciado pelo país (FONTES, 2016). Tais observações se tornam ainda mais relevantes devido ao papel central do trabalho na constituição da renda dos indivíduos, fazendo da estrutura ocupacional, que mudou substantivamente no período, o principal determinante das oportunidades de vida dessas classes médias (CARDOSO e PRÉTECEILLE, 2017).

Sendo assim, segundo Scalon (2012) o ideal seria que ao invés de falarmos de uma nova classe média para o Brasil, deveríamos ponderar sobre a aproximação da classe média tradicional dos setores mais pobres, em termos de rendimentos e poder de compra. Neste âmbito, a concentração de renda no topo da distribuição continua sendo um problema estrutural que perpetua as disparidades entre classes (MORGAN, 2017). Na direção contrária às publicações veiculadas por Neri (2008), essa estrutura demarcada por enorme desigualdade alerta para uma eventual redução da camada intermediária da pirâmide social, comprimida pelos ganhos dos mais ricos e dos extremamente pobres. Haveria, portanto, uma distância crescente entre os que estão no topo e aqueles situados na base da hierarquia de renda, e um número crescente de membros nos grupos de renda mais baixa e mais alta (ATKINSON e BRANDOLINI, 2011). E por assim ser, não estaria ocorrendo a ampliação dos estratos médios de renda, mas, pelo contrário, sua compressão, como afirma Morgan (2017):

Ao capturar pouco ou nenhuma parte da distribuição da renda de capital e ao não capturar muitos dos frutos da política social diretamente, a faixa intermediária ‘espremida’ poderia ser um produto das elites que a quer botar em competição com a faixa inferior. (MORGAN, 2017, p.22).

Esse estrato intermediário da distribuição é por vezes denominado como “classes médias”, porém, sua definição suscita dificuldades entre os pesquisadores. Segundo a teoria weberiana, a classe média pode ser entendida como aquela formada por profissionais ou pequenos proprietários que compartilham uma cultura de domesticidade, suburbanidade e um nível de segurança relativa contra a crise econômica (WEBER, 1978). No entanto, essa caracterização ganha outros contrastes na definição de Therborn (2016), que denomina o século XXI como o século das classes médias, assim como o século XX pertenceu às classes trabalhadoras. As classes médias se identificam enquanto grupo pelos seus níveis de renda, pelo consumo discricionário e a aspiração individual, porém, são financeiramente vulneráveis e muito expostas a crises econômicas (THERBORN, 2016). Nesse sentido, o neoliberalismo do século XXI construiu um novo tipo de classe média: as classes médias neoliberais, que não promovem mais universalização, desmercantilização e consome poucos bens além de suas necessidades básicas, encontrando-se sobre-endividada em meio à lógica do capitalismo contemporâneo financeirizado.

Para além das características já assinaladas, os estudos sobre estratificação social abrangem também aspectos subjetivos da hierarquia social. As pesquisas pioneiras sobre o assunto se ocupavam em demonstrar como as condições de trabalho específicas são capazes de estabelecer uma relação de solidariedade entre os trabalhadores, sobrepondo as preocupações comunitárias aos interesses individuais, e com isto, originando as primeiras percepções sobre classe (SALATA, 2018). Desta forma, era comumente difundido, entre sociólogos e pesquisadores, o modelo S – C – A, denominado como estrutura – consciência – ação, respectivamente. Simplificadamente, o modelo prescrevia que a posição econômica-estrutural do indivíduo o levaria, via suas condições de trabalho e o seu círculo social, a uma identidade social coletiva, que por sua vez conduziria suas ações políticas baseadas em interesses comuns. Estes preceitos poderiam ser ainda hoje facilmente identificados, supondo que o indivíduo se classifica enquanto classe de acordo com seus grupos de referência, havendo uma tendência a se classificarem como classes médias ao relativizar sua posição em relação a outros segmentos da hierarquia social (SALATA, 2018).

Nesta perspectiva, a análise de classe se faz importante para a investigação dos mecanismos que identificam a posição dos indivíduos na distribuição de recursos (WRIGHT, 2005). Wright (2005) desenvolve a estrutura de classes como oriunda de três recursos distintos: a propriedade dos meios de produção, a posição do indivíduo na organização e as credenciais ou habilidades do mesmo. Sob esta ótica, as desigualdades seguem uma distribuição relacional, formada a partir de uma estrutura de classes interdependentes, como por exemplo, trabalhadores manuais não qualificados, grandes empregadores, administradores e profissionais. Sendo assim, as desigualdades seriam originadas a partir de relações estruturadas que podem ser observadas no processo produtivo (MARX e ENGELS, 2002), no mercado (WEBER, 1978) ou no espaço social (BOURDIEU, 2008). Como consequência haveria três classes principais: os proprietários, detentores do capital; as classes médias, detentoras de habilidades e credenciais; e os trabalhadores, que têm na força de trabalho o seu principal ativo (GIDDENS, 1973). No entanto, não necessariamente uma classe seria detentora de apenas um desses ativos, o que torna ainda mais complexa a identificação da estrutura de classes (SALATA, 2018).

Goldthorpe (2000) faz a distinção entre empregadores, autônomos e empregados. Em outras palavras, aqueles que compram a força de trabalho de outros, aqueles que não compram nem vendem sua força de trabalho, e aqueles que vendem sua força de trabalho para terceiros. No entanto, nas sociedades modernas notadamente as avançadas, a proporção de empregados assalariados pode chegar a quase 90% da população ocupada, o que torna crucial a aplicação de outro critério – no caso, a natureza dos contratos de trabalho – a fim de distinguir diferentes categorias de empregados. Nesse sentido, o maior contraste se daria entre, por um lado, o *labor contract*, que tipicamente agregaria trabalhadores manuais e não manuais de baixo *status*, e, por outro lado, o *service relationship*, que tipicamente seria aplicado no caso de profissionais, administradores, gerentes etc. Nesse sentido, a *service class* de Goldthorpe (2000), geralmente entendida como uma *proxy* da classe média, seria formada por profissionais e administradores de nível médio-alto.

Enquanto o trabalho se configurava como um atributo e valor crucial da classe média do século XIX, atualmente as classes médias se definem em termos de consumo, ou melhor dizendo, sua capacidade de consumidor, utilizando-se do termo como um eufemismo para designar a tradicional classe trabalhadora (THERBORN, 2020). Bourdieu (2008) complementa esta análise mais atual ao trazer a noção de *habitus*, que para além da visão objetiva da estratificação social, incorpora a importância das práticas cotidianas na formação das classes

sociais, valorizando as ações coletivas dos sujeitos que compõem os segmentos sociais. Assim, é com base nessa teorização bourdieusiana que se observa o surgimento de um *habitus* de classe média, identificado por um grupo social dentro das periferias que busca se distinguir de seus pares e pretende se aproximar do estilo de vida que as classes médias tradicionais costumam adotar (FONTES, 2016). As classes médias possuem além de seus atributos sócio ocupacionais a suposta reivindicação de um *status* social superior, seja através da maneira como se vestem no trabalho, os lugares que frequentam, os bairros em que moram e, mais importante, sua proximidade com os empregadores (MILLS, 1951).

As classes médias representam mais uma formação social que agrega posições econômicas heterogêneas, e menos como uma classe de indivíduos compartilhando situações econômicas semelhantes (SALATA, 2016). É exatamente essa dificuldade em definir uma classe social, que fez com que diversos estudos de ordem empírica se orientassem a estabelecer um grupo de renda apenas a partir de um segmento de porcentagens, como estabelecem os trabalhos de Atkinson e Brandolini (2011) e de Piketty (2014). O aspecto crucial de uma caracterização baseada em renda das classes médias é a demarcação das fronteiras entre os grupos. A maioria dos limites estabelecidos na literatura aplica-se a quantis de distribuição ou a medidas de tendência central (DEATON, 1997). Os indicadores das classes médias que tomam como base a renda mediana produzem comparações razoavelmente estáveis entre países, demonstrando pouca variação em sua classificação, e por isto, são utilizados na literatura internacional como uma boa medida de mensuração desses segmentos sociais (OCDE, 2019).

Alguns estudos realizados para a União Europeia (UE) utilizaram como critério de identificação do limite inferior para a linha de risco de pobreza o percentual fixado em 60% da mediana. Em contraste, o uso de 125% da mediana como uma demarcação superior preza pela simetria, embora sem muita evidência que justifique sua escolha (ATKINSON e BRANDOLINI, 2011). O critério da OCDE para definir o que seriam as classes médias, por exemplo, é classificar como parte deste grupo pessoas que vivem com uma renda correspondente ao intervalo entre 75% e 200% da média nacional do país. Acima disso, as famílias poderiam ser consideradas renda alta e, abaixo, são consideradas renda baixa (OCDE, 2019). Para o Brasil, o IBGE também leva em consideração a renda, mas sua divisão se baseia no número de salários mínimos, dividindo a população em faixas de renda. Apesar dos mais diversificados critérios utilizados, sujeitos a arbitrariedade de quem o determina, algumas

observações e explicações podem ser resgatadas para a discussão das classes médias em nível global.

Estendendo o critério de renda para demarcação de classes sociais, o perfil traçado pela OCDE identifica, em quase todos os países da organização, com exceção de México e Chile, que a maioria das pessoas vive nesse faixa média de renda – a média dos países da organização é de cerca de 61% da população na classe média (OCDE, 2019). Já nos países emergentes – incluindo o Brasil – essa porção é muito menor. No Brasil, de acordo com os critérios da OCDE, a classe média corresponderia a 44% da população (OCDE, 2019). Apesar de haver ainda uma grande variação no valor relativo desses limites, e eles em si determinarem diferenças substanciais nas definições de classes médias entre países distintos, há sinais de que a literatura estaria convergindo para valores bastante semelhantes a estes, como os valores utilizados por Pressman (2010), entre 50% e 150% da mediana.

No Brasil, no entanto, o interesse pelas classes médias urbanas como objeto de estudo é bem mais recente do que a abordagem internacional, ganhando atenção nos anos 1970, em razão da intensificação da industrialização e da urbanização da sociedade brasileira (CARDOSO e PRÉTECEILLE, 2017). Neste sentido, a compreensão das diferenças estruturais que separam as economias periféricas, como o Brasil, das economias centrais, é fundamental para compreender também o processo de determinação da sua hierarquia social e o papel desempenhado pelas classes médias, sobretudo seu protagonismo no desenvolvimento da sociedade moderna. A pautar-se pela origem do subdesenvolvimento latino-americano, pode-se inferir que o legado oriundo ainda do período colonial, iniciado no século XVI, contribuiu para retardar o desenvolvimento da região frente às economias norte-americanas e europeias (BERTOLA e OCAMPO, 2012). As diferenças na estrutura produtiva dos países demarcariam também a desigualdade das relações econômicas e sociais estabelecidas em cada região.

Nesse contexto, o processo de industrialização dos países avançados serviu para aprofundar de forma ainda mais emblemática a lacuna já existente entre as nações, especialmente em termos da capacidade tecnológica de produção e do nível de renda per capita que cada um auferia (BERTOLA e OCAMPO, 2012). Em decorrência dessa conjuntura, os países europeus estabeleceram seus sistemas de previdência social ainda no final do século XIX, garantindo aos seus cidadãos melhor cobertura contra os riscos sociais e maior dignidade, embora ainda incipiente, de forma a atender as demandas advindas da pressão social dos sindicatos, que ocasionavam um perigo a ordem social e econômica vigente (HOBSBAWM,

1989). Enquanto os países centrais vivenciavam um período de vigoroso crescimento econômico, as economias periféricas não gozavam da mesma situação, e o aspecto econômico se estendia aos fatores sociais, estando esses países sujeitos a maiores vulnerabilidades, condições de vida paupérrimas e problemas estruturais graves.

Após a década de 1930, marcada pela grande depressão que provocou desequilíbrios nas economias desenvolvidas e no sistema internacional como um todo, as disparidades entre os países e no interior dos países, que já eram grandes, aumentaram (BERTOLA e OCAMPO, 2012). O período que sucedeu à crise de 1929 e à Segunda Guerra Mundial representou mudanças significativas no modelo político e econômico dos países, que reforçaram a divergência das trajetórias da desigualdade social e de renda dos países e entre os países. Enquanto alguns países da Europa implementavam o *Welfare State* - um efetivo sistema de proteção social, com redução nos níveis de desigualdade e consolidação de instituições democráticas para conter riscos e incertezas, em que se prezava a homogeneização social - as economias da América Latina se viam diante de um ainda incipiente processo de industrialização, em que o predomínio do assalariamento como relação central do regime de acumulação jamais se consolidou.

O Estado de Bem Estar Social, onde vingou, possibilitou aos países ocidentais avançar na consolidação da proteção social e trabalhista. Coube ao Estado um papel singular como um agente ativo no processo de expansão econômica e no enfrentamento da desigualdade e do desemprego, que foram escancarados nos anos posteriores à crise de 1929. Houve naquele momento um processo de desmercantilização de determinados bens e serviços, restringindo as forças de livre mercado (POCHMANN, 2004), seguido pela criação de postos de trabalho no setor público que se tornaram indispensáveis para a provisão pública de serviços de qualidade, além de manter o pleno emprego (LAVINAS, 2017). Nesses países, o regime fordista foi responsável por conciliar a política social ao desenvolvimento econômico, com gastos sociais elevados. Seus resultados foram percebidos nas décadas do pós Guerra, com redução significativa da desigualdade entre os países que privilegiaram a redistribuição de renda através de tributos progressivos sobre os mais ricos e transferência dos fundos públicos aos mais pobres (POCHMANN, 2004).

Por conseguinte, na América Latina, os sistemas de proteção social seriam moldados desde o princípio por um contexto regional de grande heterogeneidade (MESA-LAGO, 1978). O cenário periférico era de baixa diversidade produtiva e alta vulnerabilidade externa,

caracterizado também pela heterogeneidade estrutural⁴ que norteia a região, marcada por elevados excedentes de mão de obra e baixa produtividade, contrastando a diferença de produtividade dos diversos setores produtivos. Essa heterogeneidade da estrutura produtiva se refletia – e ainda hoje se reflete - em uma distribuição de renda extremamente desigual e demarcada por acentuada heterogeneidade social, caracterizada pela concentração de propriedade, restrita a um grupo minoritário (CEPAL, 1951). Trata-se de uma estrutura socioeconômica periférica que determina um modo próprio de industrializar, de absorver a força de trabalho e distribuir renda.

Nesse contexto, a década de 1960 demarca a aceleração do processo de urbanização no Brasil, com incapacidade de absorção da força de trabalho e crescente marginalidade e empobrecimento da população (BIELSCHOWSKY, 2010). O processo de industrialização que, ademais, foi interrompido prematuramente, não havia eliminado a vulnerabilidade externa do continente, apenas a sua natureza havia sido modificada, sendo necessário alterar a estrutura social e redistribuir renda, a fim de superar a “insuficiência dinâmica” da economia latino-americana. Toda essa estrutura resultou na incapacidade de absorção de força de trabalho e, conseqüentemente, na multiplicação dos empregos informais, acentuando as desigualdades (SCALON, 2012). As classes de mais alta renda se apropriavam de um padrão de consumo inspirado nas classes médias e nas elites europeias e norte-americanas de forma não apenas a auferir os ideais ostentativos de um padrão de vida refinado, mas sobretudo, de forma a se diferenciar das classes socialmente menos abastadas (BIELSCHOWSKY, 2010). Furtado (1969) vai identificar as elites brasileiras pelo seu padrão de consumo conspícuo, referenciado na necessidade de atribuir *status* social através do consumo, espelhado nas elites estrangeiras.

Diante desse cenário e de todas as características que identificam a estrutura social brasileira, alguns trabalhos buscaram caracterizar as classes médias e identificar as principais mudanças no interior deste grupo nas últimas décadas. Santos (2014) analisou as influências das variáveis espaciais, setoriais, educacionais e de status social nas mudanças de renda no Brasil entre 1992 e 2011, constatando que houve reduções nas desigualdades que contribuíram para a diminuição da heterogeneidade dentro das classes sociais. Kerstenetsky *et al* (2015), no entanto, ao analisar o acesso aos serviços públicos por essas classes médias, identificaram que “esse estrato social é marcadamente heterogêneo, sendo a maioria similar em seus padrões de

⁴ A heterogeneidade estrutural se refere a coexistência de setores com força de trabalho de elevado nível de produtividade e setores com força de trabalho de reduzida produtividade (PINTO, 1970).

consumo para os estratos economicamente vulneráveis ou francamente pobres”. Eles demonstraram que a parte inferior desse grupo não tem segurança econômica e não apresenta um padrão de consumo distinto ou um estilo de vida que o caracterize como a classe média mais tradicional. Algumas outras análises, de caráter subjetivo, tentaram identificar as classes médias brasileiras pela percepção da população e seu sentimento de pertencimento a determinada classe social, valendo-se da abordagem sociológica da estratificação social (SALATA, 2016).

Portanto, há importantes diferenciações entre o padrão de consumo e bem estar das classes médias, sobretudo da sua camada mais pobre. O crescimento das classes médias, advindo pela inserção de um contingente mais numeroso ao mercado consumidor, coloca novos desafios à estabilidade econômica deste grupo em cenários adversos, tanto quanto sua real mobilidade social. Depreende-se que a incorporação das classes médias ao mercado consumidor de massa nos anos 2000 foi incapaz de promover maior equalização das oportunidades e mudanças do status social daqueles que hoje podem consumir bens duráveis e certos serviços, não legitimando uma transformação estrutural de fato, que rompesse com a heterogeneidade estrutural predominante (LAVINAS, 2017). O processo de inclusão financeira, portanto, galvanizou o poder de compra das classes populares, e das classes médias, porém, em nada teria alterado sua crescente vulnerabilidade econômica. Integrar as classes médias, assim, não seria marcador de maior resiliência a crises, pelo contrário, basta olharmos para o grau de inadimplência faraônico da população brasileira junto ao setor financeiro, tendo atingido mais de 63 milhões de pessoas em 2019 (NÚMERO..., 2019).

3 A ECONOMIA BRASILEIRA NO SÉCULO XXI

3.1 Antecedentes: Redemocratização, Nova Constituição e Plano Real

O ano de 1985 representou o reestabelecimento da democracia brasileira, após vinte e um anos de Regime Militar. Amplamente apoiado pelas classes médias em seus primeiros anos, o regime autoritário foi perdendo gradativamente sua capacidade de galvanizar a lealdade deste grupo. O sonho do “Brasil grande”, que por anos representou o desejo individual de amplos segmentos das classes médias de ascenderem socialmente, acabara em frustração, sobretudo a partir de 1974. Depois de um período que se caracterizou pelo acesso ao bem estar material, inculcando em si a ascensão social através do conforto da sociedade de consumo, as classes médias se depararam com condições econômicas que colocavam em xeque sua garantia de segurança material, diante de um cenário de acentuada estagnação econômica e crescente inflação (CARDOSO, 2020), além da forte repressão social do período.

Nesse contexto, havia o desejo manifesto de milhões de brasileiros por um governo democrático, com a missão de trazer de volta as liberdades civis e políticas, bem como fortalecer a retomada do crescimento, o combate à inflação que assolava o país e corroía o poder de compra das famílias, e alcançar a sonhada redistribuição de renda (GIAMBIAGI, 2011). O ambiente era de esperança e confiança na implementação de profundas mudanças que atendessem às reais necessidades da população. A redemocratização trouxe significativos impactos sociais, ao criar condições para a participação política e ação coletiva de diversos atores, grupos e classes no cenário político brasileiro, proporcionando às classes médias desempenhar papel fundamental na consolidação dos ideais democráticos. Elas, inclusive, tornaram-se o pilar do processo de constitucionalização das reivindicações sociais, por meio de sua atuação ativa na Constituinte de 1987 (CARDOSO, 2020).

A promulgação da Constituição de 1988 (CF88) pode ser considerada o marco que inaugurou o período democrático no Brasil como Nova República, atendendo às diversas demandas populares e sendo considerada demasiada avançada em relação às questões sociais e às garantias das liberdades individuais, em contraposição ao pensamento liberal e conservador que vigorava em escala mundial em que se defendia a busca por um Estado mínimo (CASTRO e RIBEIRO, 2009). A Constituição proclama um Estado que reconhece direitos civis, políticos,

econômicos, sociais e culturais. Na nova Carta, as culturas indígena e afro-brasileira são reconhecidas como partes da cultura nacional, assegurando aos indígenas os direitos de preservação de sua cultura e de demarcação de seus territórios. A conquista da garantia do direito de liberdade de imprensa, direito à educação, e defesa do meio ambiente e da família passam a ser dever do Estado. Além disso, a CF88 institui o direito a um sistema de saúde público e universal – o SUS, e garante aos mais desfavorecidos uma rede de segurança não contributiva e um sistema público de seguro social (BRASIL, 1988).

Esses aspectos representaram uma inflexão na trajetória da assistência social, ao alcançar grupos populacionais amplos, com recursos que eram disponibilizados de forma contínua, transparente e articulada com outras políticas sociais (CASTRO e RIBEIRO, 2009). A premissa da implementação da Seguridade Social, que constitui uma rede de proteção aos riscos sociais inerentes ao mercado de trabalho, à insuficiência de renda e sua desigual distribuição, preza pela universalidade da cobertura e garante a uniformidade dos benefícios e dos serviços às populações urbanas e rurais. Consta também a vinculação do salário mínimo ao piso dos benefícios previdenciários e assistenciais. Tais mudanças refletiam a necessidade de garantir uma proteção social sólida, que fosse capaz de amparar a população diante das condições precárias do mercado de trabalho no país que eram, à época de sua elaboração, marcadas pelo desemprego, pelos baixos salários e pela informalidade. Havia, naquele momento, o projeto de construção de um efetivo Estado de Bem Estar Social (FAGNANI, 2005).

No entanto, nos anos seguintes à promulgação da Constituição, a ampliação das conquistas sociais advindas com a CF88, a fim de consolidar um Estado de Bem Estar Social, foi relegada a segundo plano. Eleito na primeira eleição direta da Nova República, Fernando Collor de Mello implementou medidas de congelamento de contas bancárias e poupanças como tentativa de controlar a inflação, que desde o final da década de 1970 já se caracterizava como um dos principais desafios econômicos do país. Sob a alcunha de um plano econômico neoliberal, foi enfatizado um processo de desestatização e promoção da abertura econômica, objetivando a implementação de um Estado mínimo, combinadas às variadas tentativas de obstrução dos novos direitos e conquistas sociais estabelecidos pela CF88, como a tentativa de desvincular os benefícios ao valor do salário mínimo, o veto integral a projetos de lei aprovados pelo Congresso e o descumprimento de regras contidas na Carta (CASTRO e RIBEIRO, 2009). Todas essas medidas afetaram abruptamente os

setores médios da sociedade, ao relegá-los às forças de mercado (LAVINAS, 2018). Pouco tempo mais tarde, em 1992, sob o processo de *impeachment* do presidente pairavam as acusações de corrupção, mobilizadas em grande parte por esses estratos médios de renda.

A sucessão presidencial de Fernando Henrique Cardoso (1995 – 2002) representou a implementação de políticas de estabilidade monetária, liderada por um intenso programa de privatizações, controle de investimentos públicos e regime de austeridade fiscal (GIAMBIAGI, 2011). O objetivo imediato era garantir a estabilidade econômica e o sucesso do Plano Real, implementado em 1994, no combate à inflação que corroía o poder de compra da população, depois de ter amargado sucessivos fracassos de planos anteriores. O Plano Real foi pautado por novas medidas que se distinguiam dos planos anteriores, dentre as quais, cabem ressaltar: a criação de uma unidade de valor (URV) com igual conversão ao Real, a fim de implementar uma moeda nova, isenta do lastro inflacionário; o controle do câmbio, fixado em 1:1, que garantiria a paridade entre o dólar e o real, e serviria para o controle dos preços. A tão bem sucedida e aguardada estabilização da inflação se deu a custos elevados. Diante de sucessivas crises⁵ que sacudiram os mercados internacionais entre 1994 e 1998, houve uma progressiva deterioração da conta corrente e a crescente necessidade de compensar esse déficit externo mediante a entrada de capitais, gerando uma despesa financeira significativa.

Por outro lado, do ponto de vista social, a profunda desigualdade, característica dos anos militares, permanecia, embora o controle da inflação tenha sido relevante para salvaguardar o poder aquisitivo da população de renda média e alta, garantindo maior estabilidade às famílias de classes médias, através da fomentação do consumo. Neste contexto, FHC é reeleito para um segundo mandato⁶ que marcará a adoção do tripé macroeconômico, escorado pelo sistema de metas de inflação, câmbio flexível e a taxa de juros como nova âncora monetária, representando um compromisso oficial com a estabilidade de preços e com o orçamento público (ABREU, 2006). O segundo governo FHC tratou de implementar reformas que deram continuidade, de uma forma mais profunda, a um movimento iniciado ainda no governo Collor. Ampliou as

⁵ Durante o período citado, o Brasil foi acometido por, no mínimo, três choques econômicos advindos de economias emergentes: a crise do México (1994), a crise asiática (1997) e a crise da Rússia (1998), que tiveram um efeito contágio sobre a economia brasileira, promovendo a migração de capital das economias periféricas para as economias centrais, mais estáveis (ABREU, 2006).

⁶ A reeleição presidencial foi constitucionalizada pela aprovação da Emenda à Constituição nº. 16, sancionada em 1997, ainda sob o primeiro mandato do FHC.

privatizações, sob o pretexto de se desfazer daquelas empresas estatais que oneravam o governo pela sua ineficiência, sendo leiloadas à preços abaixo do seu real valor.

O governo implementou um rígido programa de ajuste fiscal, a partir de 1999, com uma restrição orçamentária efetiva baseada em metas fiscais rígidas, que iam de encontro aos preceitos neoliberais de propagação do Estado mínimo e de incentivo ao livre mercado, e a ênfase nos ajustes macroeconômicos a despeito dos investimentos sociais se tornou o pilar do modelo liberal periférico⁷ (FILGUEIRAS e GONÇALVES, 2006). Paralelamente às medidas econômicas, no âmbito social se presenciou a implementação de alguns programas que direcionaram o gasto público a políticas assistenciais, que garantia a provisão de bens aos mais necessitados de forma focalizada, em detrimento de políticas que objetivassem a ampliação da cobertura assistencial. Sendo assim, os direitos estabelecidos pela Constituição de 1988 ainda encontravam obstáculos para sua plena realização e efetivação, diante de uma política econômica austera.

Passados dez anos da promulgação da Constituição, notou-se que o modelo universalista e redistributivo de proteção social, que exigiria a reestruturação do próprio sistema de políticas sociais para alcançar um padrão mais inclusivo de Estado de Bem Estar Social, ainda não demonstrava sinais de que as mudanças institucionais teriam sido suficientes à sua plena realização. Diante deste cenário de ajuste fiscal, ficou evidente a contraposição entre a política de estabilização econômica adotada pelo governo e a implementação de políticas sociais que surtisses os impactos necessários ao desenvolvimento social do país, devido à crescente pressão sobre a redução dos gastos públicos (FILGUEIRAS, 2000). A flexibilização do trabalho, já em voga naquele período, acarretou em elevação do desemprego e crescimento do trabalho informal, com conseqüente perda de renda. Além disso, as políticas neoliberais contribuíram para reduzir os impactos dos programas sociais na criação de melhores oportunidades (PINTO e BALANCO, 2008).

Sendo assim, pode-se dizer que as reformas sociais foram, na verdade, reformas parciais, que se destinaram a combater a pobreza, promover maior inserção produtiva – através da ampliação das políticas de microcrédito –, sem ampliar a prestação de serviços sociais fundamentais, através da oferta de serviços públicos de melhor qualidade (DRAIBE, 2003). Os programas básicos foram condicionados pela vulnerabilidade social de uma parcela da

⁷ No caso brasileiro, o modelo liberal periférico é reconhecido pela adoção do neoliberalismo como doutrina econômica coexistindo com uma estrutural vulnerabilidade externa, sob a dominância financeira internacional (FILGUEIRAS e GONÇALVES, 2006).

população, restringindo o espaço das políticas de caráter universal. Programas como o Bolsa-Escola (que concedia benefícios às famílias com crianças na escola, contribuindo para o aumento da frequência escolar infantil), o Bolsa-Renda (dirigido às famílias pobres das regiões que enfrentavam a seca, e que, portanto, tinham grande variabilidade na remuneração do seu trabalho), o Auxílio Gás (subsídio do custo do botijão de gás a famílias carentes), o Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (concedia bolsas de estudo a famílias humildes, no intuito de combater o trabalho infantil no país), entre outros, são exemplos dessa focalização.

Ainda sob a esfera da proteção social, teve início a reforma da Previdência Social, em duas etapas. A primeira etapa estabeleceu uma idade mínima para os novos entrantes na administração pública, e ampliou o tempo de contribuição para quem já estava na ativa. Na segunda, aprovou-se o “fator previdenciário” para o INSS, fazendo com que as novas aposentadorias concedidas por esse instituto aos antigos trabalhadores do setor privado passassem a ser calculadas em função da multiplicação da média dos 80% maiores salários de contribuição por um fator previdenciário tanto menor quanto menores fossem o tempo de contribuição e a idade de aposentadoria. Simplificadamente, uma pessoa que se aposentasse cedo, teria o seu salário de contribuição multiplicado por um fator inferior a 1, sendo assim um desestímulo a aposentadorias precoces (GIAMBIAGI, 2011). Tais medidas impactaram negativamente os estratos de renda mais vulneráveis, dependentes da proteção social, sujeitos a condições de trabalho desiguais e falta de garantia financeira para sua reprodução social.

Já no final do mandato de FHC, as crises externas de 2001 comprometeram o desempenho da economia brasileira, incluindo a crise de energia, o “contágio” argentino — que diminuiu a entrada de capitais — e os atentados de 11 de setembro aos Estados Unidos (GIAMBIAGI, 2011). Era o estopim que conduziria o país à recessão econômica. Seu impacto sobre as classes médias foi grande, reduzindo seu tamanho a partir da perda das ocupações tradicionais, que refletiram em perdas salariais e escassez das boas oportunidades de emprego. O conjunto de frustrações por parte das classes médias, que se veem cada vez mais rebaixadas economicamente, acumulando perdas sociais e de *status* se converterá em votos ao candidato Lula nas eleições de 2002. Havia a avaliação de que a política econômica tinha deixado a desejar em termos dos seus efeitos sobre a renda e o emprego (LAVINAS, 2018).

3.2 Estabilidade Econômica, Crescimento e o Modelo Desenvolvimentista

O período que compreendeu os dois mandatos do presidente Luiz Inácio “Lula” da Silva (2003-2006 e 2007-2010) foi demarcado por significativas mudanças. Sua posse, em 2003, representou a ascensão da centro esquerda ao poder, através do Partido dos Trabalhadores (PT), capitaneando a maior votação da era democrática até então, decorrente da insatisfação e queda da popularidade do governo anterior entre os mais amplos segmentos sociais. Os desafios eram os mais diversos. Sob a ótica macroeconômica, era necessário enfrentar a desconfiança do mercado, tendo que conviver ainda com os efeitos da crise argentina de 2001-2002 sobre a economia brasileira e a necessidade de recuperar o crédito externo e manter o acesso aos recursos do FMI que impedisse uma situação de insolvência. Para tanto foi implementado, inicialmente, um modelo de desenvolvimento que preservasse a estabilidade econômica, mas que também redirecionasse o gasto público às classes sociais efetivamente mais necessitadas (GIAMBIAGI, 2011), por anos relegadas à mazela social.

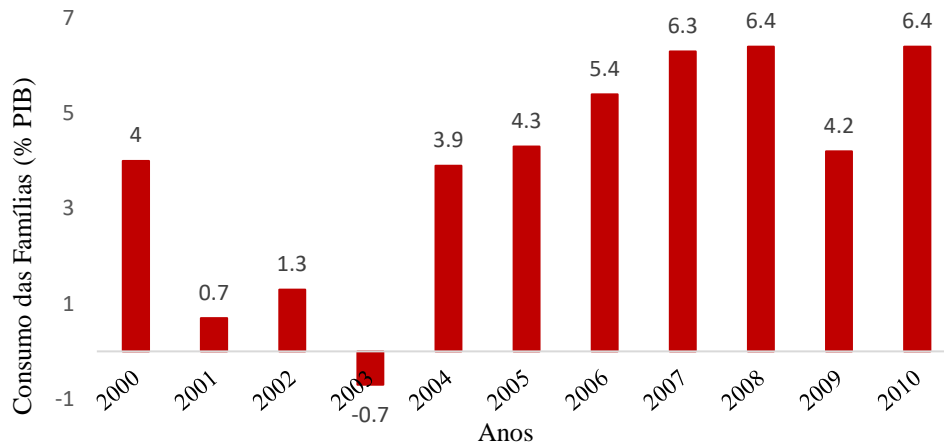
O primeiro Governo Lula (2003-2006) marca a continuidade das políticas de estabilidade econômica da era FHC, com a adoção do tripé de política macroeconômica, que basicamente estabeleceu um regime de metas de inflação, superávit primário e regime de câmbio flutuante. O novo governo também se mostrou comprometido com as chamadas “reformas estruturais”. Ecoava no debate público brasileiro a falácia da incapacidade futura da seguridade social, em especial, a previdência pública, que seria onerada pelo aumento da expectativa de vida da população, a baixa taxa de natalidade, a sonegação e evasão fiscal (GENTIL, 2019). A reforma do Regime Próprio da Previdência Social (RPPS) visou a uniformização do teto de pagamentos entre o regime público dos servidores e dos funcionários da iniciativa privada. Ao estipular um teto de R\$5702,78, o servidor que auferisse ganhos acima deste teto poderia optar pelo benefício previdenciário complementar. Desta forma, o regime de repartição simples passa a incorporar uma dimensão de capitalização (LAVINAS e GENTIL, 2018).

No que se refere ao desempenho da economia brasileira, a partir de 2003, este foi decisivamente influenciado pela evolução da economia internacional, sobretudo pela expansão da economia chinesa, que passou a ter um peso crescente na economia e na demanda mundiais (CUNHA *et al*, 2011). Foi o início da recuperação econômica brasileira, impulsionada, inicialmente, pelo *boom* das *commodities*, e mais tarde, consolidada pelo aumento do consumo

das famílias (PAULA e PIRES, 2017). Depois de um baixo crescimento em 2003, cerca de 1,1% do PIB, de 2004 a 2008, especificamente, a taxa média de crescimento do PIB foi de 4,8%, demonstrando o maior dinamismo da economia brasileira. Este período marcou, por outro lado, a perda de participação dos manufaturados na pauta de exportações do país, que em 1985 já tinha alcançado 55% do total, chegou a 39% do total em 2010, como consequência da reprimarização da pauta de exportações brasileira (LAVINAS e GENTIL, 2018).

Combinando uma trajetória decrescente da inflação e significativos superávits primários, com o maior influxo de capitais externos e superávits comerciais, o país conseguiu rapidamente reestruturar sua dívida externa pública, bem como obteve maior acúmulo de reservas internacionais. Havia uma nova percepção, tanto interna como externa ao país, acerca do novo papel do Brasil no mundo (PAULA e PIRES, 2017). Assim, ainda no primeiro Governo Lula, com a troca do Ministro da Fazenda – a saída de Antônio Palocci, alvo de uma série de acusações de corrupção, e a chegada de Guido Mantega –, foram modificados os rumos da política econômica brasileira, inclinando-se para o afrouxamento dos superávits primários e um compromisso cada vez menor com a austeridade fiscal do início de mandato (PAULA e PIRES, 2017), que pode ser notado pelo crescimento anual do gasto primário, que entre 2005-2010 foi da ordem de 6,5% em termos reais, ante uma média de pouco mais de 2% nos dois primeiros anos do Governo Lula (GIAMBIAGI, 2011).

Nas eleições de 2006, fica claro que aquela velha base de apoio que ajudou a eleger Lula em 2002, mudara. Com uma base de apoio já não tão coesa, Lula foi reeleito com o apoio dos estratos sociais mais vulneráveis, em boa parte, famílias beneficiadas pelos programas de transferência de renda do Governo Federal (TERRON e SOARES, 2010). As políticas de valorização do salário mínimo e do emprego, juntamente com os ganhos dos mais pobres com as políticas de transferência de renda, resultaram em mudanças que se refletiram sobre o padrão de vida da população. Este novo padrão implicou um estímulo poderoso ao consumo dos estratos médios de renda, especialmente em um contexto marcado pela inflação baixa, que fez com que a demanda doméstica se tornasse vital para a dinâmica do crescimento da economia brasileira a partir de 2004 (BIANCARELLI, 2014). Tal mudança deu início a um período marcado pela forte expansão do crédito e por uma política fiscal mais expansiva, que resultou na aceleração do consumo, em particular o das famílias (ABREU, 2006), como assinalada na Figura 6.

Figura 6: O Consumo das Famílias na Era Lula

Nota: Taxa de crescimento do consumo em % do PIB.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE (2020).

O consumo maior das famílias aos poucos foi traduzido e popularizado pelo evidente sentimento de bem-estar para a maioria da população. O contexto de *boom* das exportações de matérias-primas que favoreceu a América Latina, fez a região experimentar um período de grande transformação socioeconômica que foi comumente retratado como a ascensão das "classes médias" (BANCO MUNDIAL, 2013). Relatórios da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em conjunto com a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), frequentemente evidenciavam tal feito, mencionando que, “pela primeira vez em décadas [na América Latina], a classe média é numericamente maior do que a população vivendo na pobreza” (CEPAL, 2013).

Esses estratos médios que se convencionou chamar de classes médias, remetem, na verdade, a um grupo social grande e heterogêneo, que foi incorporado ao mercado, combinando o aumento real da renda com um processo extraordinário de inclusão financeira, através do acesso a novas linhas de crédito, monetizando os grupos sociais mais vulneráveis (LAVINAS e GENTIL, 2018). O consumo de bens duráveis saltou, de 28,2% em 2003 para 44,4% em 2012, o que demarcaria uma ampla modernização do padrão de consumo da população brasileira (CAVALCANTE, 2015). A democratização do acesso ao crédito, em particular o crédito ao consumo com recursos livres (LAVINAS, 2017), popularizou o acesso aos bens e fomentou a sensação de ampliação das classes médias, equivocadamente. Tais medidas provocaram importantes alterações nas condições sociais da população de mais baixa renda, mas ainda assim, insuficiente para caracterizar a ascensão das classes médias. Da mesma

maneira, preços em queda e um câmbio valorizado permitiram grandes importações da China. Todos esses aspectos reforçam que estava ocorrendo a ascensão social de um grupo emergente, que deixava a situação de pobreza, embora permanecesse extremamente vulnerável.

Pode-se dizer que os primeiros anos deste século foram de melhoria na situação distributiva da renda e queda das taxas de pobreza em praticamente todos os países latino-americanos, o que se refletiu sobre os níveis de desigualdade (CEPAL, 2013). Esta trajetória não foi constante, apresentando algumas leves oscilações entre os anos de 2005 – 2010, refletindo os impactos da crise de 2008 sobre a distribuição de renda dos países. Nesse período, a porcentagem da população brasileira que vive abaixo de USD 1,90 por dia – medida de extrema pobreza das Nações Unidas – teve queda de 23,2% para 5,9% entre 2002 e 2012. Microdados sugerem que a renda do trabalho foi responsável por 58% da queda da desigualdade na renda disponível entre 2001 e 2011. Ao mesmo tempo, o maior otimismo com o bom desempenho da economia intensificou a demanda por emprego, reduzindo o desemprego, de 12% em 2002 para 6,6% em 2010, acompanhado de uma importante elevação dos níveis de formalização da economia.

As políticas de fomento da renda e do emprego ajudam a explicar os avanços sociais durante a primeira década deste século. A drástica redução do desemprego refletiu sobre a ampliação dos postos de trabalho formais, com a criação de mais de 15 milhões de empregos. A política de valorização do salário mínimo, que permitiu ganhos reais acima da inflação do período, tornou-se um parâmetro importante também para as negociações salariais do setor privado, e foi impulsionada pela regra de correção vigente desde 2006, que atrelava não apenas à correção inflacionária, mas também ao crescimento econômico, medido pelo PIB, na tentativa de transferir aos salários-base da economia os ganhos de produtividade (BIANCARELLI, 2014). Mattei (2019) acrescenta que houve redução dos diferenciais percentuais entre aqueles com educação e aqueles sem educação, o que resultou em um aumento dos níveis educacionais do conjunto da população, a partir da ampliação do acesso ao ensino superior nas redes públicas e privadas, promovido pelas políticas de cotas sociais e programas de financiamento educacional⁸.

⁸ O Programa Universidade para Todos (PROUNI) e o Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (REUNI) foram criados na gestão de Lula com o objetivo de conceder bolsas de estudo parciais (50%) e ou integrais em instituições particulares de educação superior e ampliar as vagas no ensino superior público, respectivamente.

As transferências condicionadas de renda contribuíram com 13% da queda da desigualdade (OCDE, 2014), compreendendo uma ampla gama de políticas heterogêneas, dentre as mais importantes se destaca o programa de transferência condicionada de renda, o Bolsa Família. Criado em 2004, ele foi concebido como um programa focalizado nas famílias de menor renda, a partir da união de cinco programas federais pré-existentes de transferência de renda (Bolsa Escola, Bolsa Alimentação, Auxílio Gás, Cartão Alimentação e Erradicação do Trabalho Infantil - PETI). De acordo com o Ministério do Desenvolvimento Social, o programa atendia, em 2010, mais de 12 milhões de famílias, com maior impacto no Norte e no Nordeste, contribuindo também para a redução das desigualdades regionais do país. Conjuntamente aos programas assistenciais, o Benefício de Prestação Continuada (BPC)⁹, garantido pela Constituição, consolidou-se como um dos membros mais visíveis do sistema de proteção social, sendo responsável por significativos avanços sociais recentes (BIANCARELLI, 2014).

Somente ao final de 2008 o crescimento da economia brasileira seria interrompido, sofrendo os impactos da crise mundial. As melhoras verificadas na equidade e nos indicadores sociais ao longo da década de 2000 representaram um avanço civilizatório para o país, embora insuficientes para sanar as demais carências da população menos favorecida (GIAMBIAGI, 2011). Ao mesmo tempo em que se evidenciou um vigoroso crescimento econômico que combinou a redução dos níveis de pobreza e desigualdade, o predomínio do setor financeiro sobre a oferta de bens públicos ficou nítido, já que o crescimento do rendimento médio durante toda a gestão petista (2003 – 2014) – 3,4% a.a. – foi inferior às despesas com educação e saúde, por exemplo, que aumentaram, em termos reais, 7,1% e 8,1% a.a., respectivamente (LAVINAS, 2017). Portanto, a oferta de bens públicos passa a ser cada vez mais segmentada pela renda das famílias, alargando as lacunas no atendimento às necessidades básicas e universais da população (LAVINAS e GENTIL, 2018).

Nesse sentido, pode-se dizer que as políticas da Era Lula promoveram mudança no padrão de consumo das famílias, por meio de políticas de inclusão financeira e valorização do salário mínimo, porém, estas não conseguiram gerar estabilidade para as famílias de renda média, que diante de cenários de crise, ainda demonstravam elevada vulnerabilidade para amortecer os impactos de uma situação adversa. Criara-se uma perspectiva de prosperidade

⁹ O BPC é um benefício que assegura o recebimento de um salário mínimo mensal ao idoso, com idade mínima de 65 anos, e a pessoa portadora de deficiência, de qualquer idade, que comprovem não possuir meios de prover seu sustento, devendo para tanto possuir renda mensal per capita inferior a ¼ do salário mínimo vigente (BRASIL, 1994).

das classes médias que não foi realizada, mas que se viram lançadas em meio à crescente mercantilização de bens e serviços e maior integração da economia ao setor financeiro. Dessa maneira, o desafio para a década seguinte seria o pleno desenvolvimento social das políticas implementadas, sobretudo a necessidade de que tais mudanças ganhassem abrangência universal, que resultassem, de fato, em maior homogeneização social. A alta desigualdade regional, a precariedade do acesso ao saneamento básico nas regiões mais pobres do país, a qualidade do ensino educacional público e as disparidades de gênero, sobretudo entre mães solteiras, sem acesso a creches e com pouca capacidade de reinserção no mercado de trabalho, deveriam ser encaradas pelos governos seguintes (LAVINAS e URANI, 2010).

A Crise Financeira de 2008

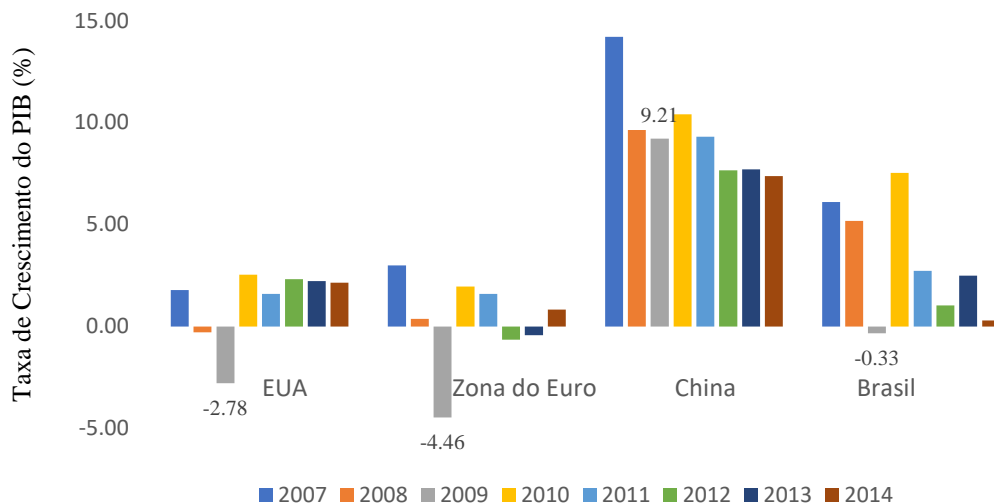
A crise financeira de 2008, considerada uma das maiores crises do capitalismo mundial, sobretudo por seu caráter global, foi originada pela especulação imobiliária no mercado financeiro *subprime* norte americano. Isso engendrou uma bolha especulativa sem proporções, decorrente inicialmente do aumento excessivo dos valores dos imóveis no país (CASTRO, 2018). Do setor imobiliário seus impactos logo se estenderam pelos diversos setores de atividade, resultando em uma crise de escala intercontinental, com consequências econômicas e sociais graves, em que centenas de milhões de pessoas perderam seus empregos, sua renda e seus investimentos.

O colapso financeiro teve sua origem a partir dos financiamentos concedidos para a compra de imóveis nos Estados Unidos para famílias de baixo poder aquisitivo, através de uma alavancagem do crédito hipotecário. O cenário refletia o bom desempenho da economia norte americana, a elevada demanda por habitação e a consequente valorização dos imóveis, o que tornava o negócio atrativo para os bancos (CASTRO, 2018). As operações financeiras realizadas, no entanto, concediam crédito a uma parcela da população com elevado risco de inadimplência, que, em contrapartida, na maioria das vezes, cedia sua hipoteca como garantia de pagamento do financiamento, numa lógica de securitização das hipotecas. Entretanto, sucedeu que parte desses empréstimos deixaram de ser pagos, e os bancos começaram a executar as garantias, o que além de deixar diversas pessoas sem moradia nos Estados Unidos, também provocou a queda do preço dos imóveis, acarretando, consequentemente, a perda de valor dos títulos, que continuavam sendo revendidos pelos bancos.

Krugman (2009) destaca que apesar do estopim da eclosão da crise ter sido a especulação imobiliária, ela não era apenas uma crise bancária ou cambial, nem mesmo uma crise apenas de falta de liquidez e elevados níveis de inadimplência. Erros de política econômica em economias desenvolvidas, erros dos mercados financeiros – que aliás, operavam com generosa desregulamentação por parte do Estado –, vícios dos agentes econômicos que se habituaram aos títulos lastreados em hipotecas, e portanto, garantidos por dívidas das famílias norte americanas, formaram as condições necessárias para o colapso de 2008. A crise se deu a partir de pré condições já concebidas pelos arranjos dos sistemas financeiros mundiais, mutuamente integrados e ideologicamente orientados pelo liberalismo de mercado (FERREIRA FILHO e PAULA, 2009).

A comercialização dos títulos podres, como ficaram conhecidos, teve seu ápice em setembro de 2008, quando o Lehman Brothers decretou falência, gerando uma reação em cadeia a nível mundial, desencadeando a elevação do desemprego, queda da produtividade, falência de empresas e forte retração da atividade econômica (CASTRO, 2018). Ao mesmo tempo, a magnitude de seus impactos foi sentida de maneira distinta pelos países, como sinalizam as informações da Figura 7.

Figura 7: Crescimento do PIB real (%) entre 2007 e 2014



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do FMI (2015).

Observa-se que os anos de 2008 e 2009 foram de forte retração para a economia norte americana e também para as economias da Zona do Euro, refletindo os impactos da crise financeira de 2008. No entanto, sua magnitude para as economias emergentes, em um primeiro

momento, foi menor. A China passou por uma leve desaceleração no mesmo período, enquanto que o Brasil sentiu o impacto da crise em 2009, com acentuada retração, porém, assegurou recuperação econômica rápida e significativa, com o crescimento real do PIB em 2010 na ordem de 7,5%. Nota-se, no entanto, que a plena recuperação da economia mundial foi muito mais lenta, com oscilações e desaquecimento nos anos posteriores à crise.

Com o colapso econômico e social iminentes, os governos dos países afetados pela crise precisaram evitar que seus eventuais impactos aprofundassem ainda mais o cenário de recessão, e agravassem de forma mais contundente a sociedade como um todo (KRUGMAN, 2009). Os Estados, de forma geral, implementaram medidas de resgate às instituições financeiras, sob a modalidade de empréstimos com juros baixos, próximos a zero, no intuito de evitar o colapso dos seus mercados financeiros. Nos EUA, por exemplo, houve o repasse de US\$16 trilhões pelo Federal Reserve ao setor financeiro, entre dezembro de 2007 e junho de 2010. A mesma lógica se estendeu também aos países periféricos.

No Brasil, o governo Lula respondeu aos efeitos da crise implementando um conjunto de medidas que caracterizaram uma política macroeconômica contracíclica, que incluiu: medidas de reforço à liquidez do setor bancário; linha temporária de crédito para as exportações, que vinham sendo em todo o governo petista a principal plataforma de crescimento do país; intervenções do Banco Central no mercado cambial, possibilitada pelo significativo volume de reservas gerados pelas atividades exportadoras; estímulo à expansão do crédito por parte dos bancos públicos, de forma a manter a demanda interna aquecida; redução do IPI para automóveis, eletrodomésticos e produtos de construção, de forma a manter aquecido o consumo de bens duráveis que alavancou o consumo doméstico dos estratos médios; aumento do período de concessão do seguro-desemprego de forma a manter a renda dos trabalhadores; e a criação de um programa de construção de moradia popular, o “Minha Casa, Minha Vida” (PAULA e PIRES, 2017). O programa em questão, foi lançado em março de 2009, e visava conceder subsídios a famílias de baixa renda para o financiamento habitacional.

Esse conjunto de medidas adotadas pelo governo brasileiro no auge da crise internacional foi importante para evitar uma deterioração mais drástica das expectativas dos agentes econômicos, já desenhando uma recuperação econômica em meados de 2009. A implementação de uma política fiscal mais expansiva possibilitou a manutenção do nível do emprego e renda da população, sobretudo daqueles estratos médios de renda que haviam angariado um padrão de consumo mais elevado nos anos anteriores. Em 2008, o país registrou

nível de desemprego de 7,9%, com nível recorde da população ocupada em emprego formal. No ano seguinte, já sentindo os efeitos da crise, o desemprego se eleva ao patamar de 8,1%, demonstrando que os impactos da crise foram amortecidos, ao menos inicialmente, pelas políticas realizadas. A rápida recuperação da economia brasileira se deu pela retomada do nível de crescimento do investimento, com a ampliação da utilização da capacidade instalada da indústria, pela retomada das exportações favorecidas pela recuperação da economia chinesa, e claro, pela manutenção do nível de consumo interno (PAULA e PIRES, 2017).

3.3 Desaceleração, Insatisfação Popular e Crise (2011 – 2016)

Durante os governos Lula (2003 – 2010) a economia brasileira passou por uma fase de prosperidade, com crescimento econômico significativo, inflação controlada e promissora melhora da condição social da população mais periférica, com redução da desigualdade e maior poder aquisitivo dos estratos médios de renda. No entanto, essa conjuntura econômica começa a apresentar fragilidades a partir de 2011. Refletindo os impactos da crise internacional de 2008, desenha-se um novo cenário, assinalado por vigorosa desaceleração já no primeiro Governo Dilma Rousseff: taxas de crescimento menores; redução do investimento privado e do consumo das famílias; aumento do déficit externo e elevação da inflação próxima ao teto da meta (GENTIL e HERMANN, 2017).

A crise financeira mundial expôs de forma contundente a vulnerabilidade do modelo de crescimento dos governos Lula, e evidenciou a necessidade de modernização da estrutura produtiva e de maior inserção da mão de obra em setores mais produtivos (MELLO e ROSSI, 2017). Do ponto de vista externo, o período 2011-2014 foi marcado pela acentuação da crise internacional na Zona do Euro, que desacelerou a economia mundial, acumulando taxas de crescimento econômico decrescentes de 2010 a 2013. Seus impactos também se refletiriam no desempenho da economia doméstica, o que fortalecia as expectativas acerca de uma política fiscal mais expansiva pelo novo governo eleito, empregando políticas contracíclicas que possibilitassem contornar essa situação. Todos esses fatores colocarão em xeque a capacidade de sustentação do padrão de crescimento característico dos anos 2004 – 2010 (GENTIL e HERMANN, 2017).

Inicialmente, a continuidade das políticas de redução gradativa da taxa básica de juros e da promoção de mecanismos de expansão do crédito público, assim como a redução da meta

de superávit primário do setor público, sinalizara o comprometimento com os programas sociais da Era Lula. Porém, o que se viu com o passar do tempo foi um movimento oposto ou até mesmo ambíguo, especialmente no que se refere ao investimento público, que traçou um comportamento oscilante ao longo de todo o governo (GENTIL e HERMANN, 2017). Houve também modificação na composição dos investimentos públicos, que se direcionou para a concessão de subsídios e desonerações a empresas privadas, através de atrasos no recolhimento do PIS/COFINS e diminuição da alíquota de IOF sobre operações de crédito a pessoas físicas (PAULA e PIRES, 2017). Desta forma, houve uma contração do investimento estatal em compensação de uma política que se utilizou de renúncias fiscais e subsídios creditícios para promover o aumento do investimento privado (CARLEIAL, 2015).

A redução do custo do trabalho, estimulada pelas desonerações, não foi capaz de criar mais empregos e elevar o investimento. Como afirma Carleial (2015), a demanda por trabalhadores está mais atrelada ao comportamento do mercado de bens e da própria expectativa de lucratividade do empregador, e ambas estavam em queda naquele momento. Pesavam nesta balança diversos aspectos, como o cenário adverso de contração da demanda externa, a queda do consumo das famílias, as limitações dos investimentos públicos em infraestrutura produtiva, as elevadas tarifas dos serviços públicos e as instabilidades da política macroeconômica do próprio governo (GENTIL e HERMANN, 2017). Logo, o que vai ser contrastado durante os governos Dilma é a elevação do emprego informal e o crescente desemprego, que atinge principalmente a base de apoio do governo, as classes médias insurgentes do consumo de massa e os setores populacionais mais pobres, que foram focalizados pelas políticas sociais da Era Lula.

Entre 2011 e 2014 a taxa média de crescimento do PIB foi de 0,7% a.a., fruto do comportamento errático dos gastos públicos que somente teriam uma expansão mais expressiva em 2014, um ano marcado pela campanha eleitoral e por um conjunto de obras importantes destinadas aos eventos internacionais que seriam sediados no Brasil – a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas do Rio 2016 (GENTIL e HERMANN, 2017). O que se viu no decorrer desse período foi a delegação de segmentos importantes do investimento estatal a empresas privadas, através de concessões para a oferta de infraestrutura e até mesmo na área de saúde. Suas consequências irradiaram por variados âmbitos da esfera social, que contribuiriam para mais tarde endossar as principais pautas das reivindicações populares de 2013.

Na educação, observou-se a manutenção das tímidas taxas de crescimento do investimento público federal no setor, passando de 1,0% em 2011 para 1,3% em 2014 (GENTIL e HERMANN, 2017). A política educacional do Governo Dilma deu continuidade ao deslocamento de alunos do ensino público para o privado, iniciado na gestão Lula, com destaque para a educação superior. Embora tenha havido ampliação das universidades federais e maior inserção de estudantes de baixa renda no ensino superior, em 2015 cerca de 75% desses estudantes universitários estavam em instituições privadas, ante 70% no início do governo Lula. Programas como o Fundo de Investimento Estudantil (FIES) e o Programa Universidade para Todos (PROUNI), que concediam financiamentos governamentais em faculdades particulares, facilitaram o acesso as redes privadas de ensino superior e se popularizaram pelo país, ao passo em que elevou a dívida dos estudantes brasileiros, que não apenas se viram endividados nos anos subsequentes, como também apresentaram elevados níveis de inadimplência (LAVINAS, 2017).

Sob a ótica social, observou-se que os benefícios assistenciais tiveram crescimento real de apenas 1,2% do PIB no governo Dilma. Gentil e Hermann (2017) demonstram que houve uma queda acentuada dos gastos sociais no decorrer do período 2012 – 2014, que salta de 15,1% em 2012 para 4,1% em 2014, sendo as aplicações mais expressivas aquelas atreladas à previdência social, que apresentou tendência de crescimento constante, representando 8,9% do PIB em 2014. Isso se deve ao fato de os salários ainda estarem em alta e o emprego formal seguir forte. Desta forma, a atuação da política econômica sob o governo Dilma revelou que os impactos distributivos da política social foram paulatinamente limitados pela subsunção a uma política fiscal contracionista e fortemente recessiva. Além disso, as políticas implementadas serviram para reforçar a precariedade das classes médias, mediante a continuidade da expansão de serviços privados, que neste contexto de crise as tornam mais dependentes do mercado e crescente endividamento.

Os efeitos dessa política econômica mais austera seriam sentidos sobre o nível de consumo, que entrou em rota de desaceleração a partir de 2012, apoiada também na elevação do grau de endividamento das famílias. Atrelada a esse cenário, a Reforma da Previdência do Governo Dilma, realizada em 2015, corroborou significativamente para a aceleração e aprofundamento desse quadro recessivo que se desenhava desde final do primeiro governo Dilma. A reforma implementou a regra 85/95, que determina que mulheres somassem 85 anos, entre idade e tempo de contribuição, e homens somassem 95 anos, para receberem a

aposentadoria integral. Desta forma, as exigências para a concessão dos benefícios sociais foram ampliadas, exigindo mais tempo de contribuição e conseqüentemente, postergando ou até mesmo restringindo a concessão da aposentadoria às famílias assalariadas de baixa renda.

A insuficiência do gasto social na redistribuição da renda pode ser analisada pela falta de integração entre o sistema tributário – extremamente regressivo – e as políticas de transferência de renda e de provisão de serviços públicos. Os elevados tributos indiretos, que oneravam sobretudo a população de baixa renda e as classes médias, aliada à restrição da oferta de serviços públicos não mercantilizados, impediam a eficácia do gasto social para a maior redução da desigualdade (LAVINAS, 2014). Com isto, as políticas de caráter assistencialista se consolidariam ao longo dos governos petistas como práticas de remediação das necessidades sociais da população, como uma sobreposição às falhas de mercado, relegando a segundo plano a provisão de serviços públicos universais, que custariam ao Estado um investimento mais elevado (GENTIL e HERMANN, 2017).

Todo esse cenário de desaceleração econômica, combinado à elevação da inflação e crescimento do desemprego, serviu para que as insatisfações da população em relação ao governo e às medidas por ele adotadas se inflamassem em junho de 2013. Assim, ecoou nas ruas uma onda de protestos, mobilizando milhares de pessoas, cujas reivindicações tinham como foco os abusivos aumentos no preço das tarifas de ônibus urbanos, estendendo-se posteriormente a pautas mais diversas. As interpretações e até mesmo as conseqüências destas manifestações se confundem tanto com os acontecimentos que se darão ao longo deste período no cenário político brasileiro, quanto no que diz respeito a não centralidade dos anseios populares. Havia nas ruas uma resistência às formas de mercantilização do trabalho e dos bens de provisão pública, que também se mesclava ao desejo de mais democracia e investimentos estatais, ao denunciar o sucateamento da educação, da saúde e do emprego (BRAGA, 2018).

Os segmentos sociais que compuseram esses movimentos também foram os mais variados, tratando-se de um grupo extremamente heterogêneo, que manifestava conjuntamente, porém, que não estava vinculado entre si (ALONSO, 2017). Porém, grande parcela deste espectro era constituída por pessoas pertencentes aos estratos médios de renda, ou melhor dizendo, às classes médias brasileiras, em sua forma mais plural (SINGER, 2013). O conjunto desses grupos constitui o cerne das evoluções sociopolíticas dos últimos anos na América Latina. Eles parecem ser os mais impactados, juntamente com a população pobre, pelos efeitos sociais da crise econômica e financeira global de 2008. Através disso, a acentuada retração

dos gastos do Estado e à deterioração dos serviços públicos, bem como à volta da precariedade e do desemprego, a pobreza e desigualdades – combatidas de forma significativa nos anos 2000. Ao mesmo tempo, a região vem experimentando uma estagnação na renda per capita e um aumento da inflação (BRAGA, 2018).

Neste contexto de estagnação econômica, as classes médias se viam oneradas por uma estrutura tributária regressiva, enquanto não eram compensadas pela maior provisão de serviços públicos, que pudessem se contrapor ao encarecimento do custo dos serviços privados (BASTOS, 2016). A elevação no custo de alguns dos serviços que compõem as despesas das classes médias se deu em razão de um processo acentuado de endividamento, por um lado, e da deterioração dos serviços públicos, de outro – focalizados em ampliar sua cobertura, mas deixando de lado o aprimoramento da qualidade dos serviços ofertados –, resultando no crescente abandono destas à ditadura do mercado, que exigia o estabelecimento de novas relações entre esses grupos e o setor financeiro. Isso significa maior exposição a mercados desregulados e à dinâmica de endividamento, que reforçam o agravamento de sua vulnerabilidade social (LAVINAS, 2017). Pode-se dizer que essas classes médias respondiam a um longo mal estar, ocasionado por suas frustrações provenientes de um modelo de mercantilização e desregulamentação que não atendeu ao propósito de prosperidade econômica e social idealizado.

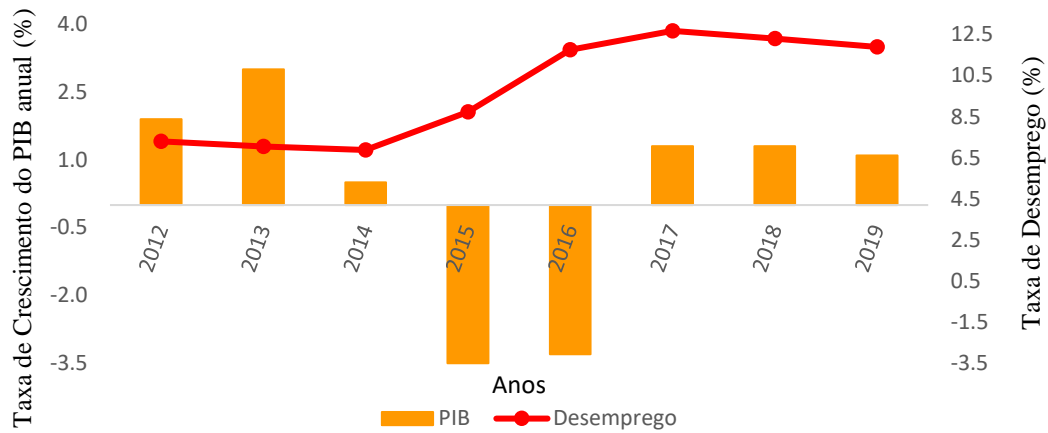
A disputa por vagas de empregos típicos das classes médias tradicionais aumentou, sinalizando sua contração enquanto estrato social (BASTOS, 2017). Além da disputa crescente por uma quantidade menor de empregos bem remunerados, as camadas médias tradicionais experimentaram ao longo do tempo mais concorrência por rede de infraestrutura – como aeroportos, rodovias, vias urbanas – bem como por serviços, tanto de provisão pública quanto no setor privado. Afinal, o crescimento da renda possibilitada pelos anos de ampliação do emprego formal no país também fez com que a demanda por serviços se elevasse, culminando em uma elevação da inflação dos preços dos serviços superior à da cesta total medida pelo IPCA (IBGE, 2014). Sicsú (2014) afirma que com isto as classes médias experimentaram uma perda de *status* social e conseqüente ameaça à pretensão de distinção cultural enquanto classe.

A reeleição de Dilma Rousseff em meio ao grande desgaste político do seu partido e da sua própria popularidade, fez com que seu governo buscasse promover uma política de conciliação nacional, sinalizada pela nomeação de Joaquim Levy para o Ministério da Fazenda, um claro representante do capital financeiro. O governo reeleito buscou reduzir as

transferências financeiras para portadores da dívida pública, e em contrapartida, aumentar as transferências em subsídios para apoiar investimentos em formação de capital fixo. Com isto, utilizar-se-ia mais do espaço fiscal para a concessão de subsídios do que para efetivo investimento público, na tentativa de induzir o protagonismo do investimento privado mais uma vez (BASTOS, 2017). Tais medidas tinham como objetivo retomar os pilares do tripé macroeconômico, sob a justificativa de que a contração fiscal e monetária enfrentaria uma recessão de curto prazo, porém, necessária para trazer de volta o equilíbrio das contas públicas, das contas externas e da inflação (CORSI, 2016).

Havia uma equivocada percepção de que o nível de desemprego do país estava abaixo de sua taxa “natural”, cuja pressão de demanda por trabalhadores em relação à oferta contribuía para a elevação dos salários sem gerar mais emprego, elevando os custos, gerando inflação e reduzindo a margem de investimento empresarial (BASTOS, 2017). Foi aplicado um ajuste abrupto de preços relativos a partir da desvalorização do Real perante o dólar e o reajuste dos preços administrados pelo governo, como energia elétrica, petróleo e derivados. De forma a tentar trazer a inflação de volta à meta, a taxa básica de juros sofreu aumento de 2,5 pontos percentuais entre dezembro de 2014 e julho de 2015. Entretanto, o que se veria nos anos seguintes é que a queda da demanda não estava conseguindo reverter as pressões inflacionárias, indicando que o diagnóstico da inflação foi impreciso (CORSI, 2016).

A contínua deterioração do quadro econômico aponta que os cortes de gastos não alcançaram os resultados esperados, e que as políticas implementadas serviram para acirrar as insatisfações sociais que já eram latentes desde 2013. A Figura 8 retrata o contexto econômico e do mercado de trabalho do Brasil em meio a um cenário desastroso e de profunda recessão: uma estagflação, com sucessivas quedas nas taxas de crescimento econômico, configurou uma recessão técnica marcada pela elevação da inflação no mesmo período, induzindo aumento gradativo do desemprego. Pode-se observar que a economia brasileira entra em queda livre a partir de 2014, com os anos de 2015 e 2016 sinalizando profunda recessão, com decréscimo do PIB na ordem de 3,5%, ao mesmo tempo em que se observa a intensificação do desemprego. Os anos seguintes marcam a lenta recuperação econômica, a níveis inferiores ao padrão de crescimento da economia brasileira, com crescimento mínimo do PIB de 1,3% em 2017, e escalada do desemprego à taxa de 12,7% no mesmo ano, seu patamar recorde.

Figura 8: Crescimento do PIB e Taxa de Desemprego

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do IBGE (2020).

A acentuada e prolongada recessão em 2015-2016 foi acompanhada de uma piora em vários indicadores sociais (PAULA e PIRES, 2017). As medidas adotadas contribuíram para impactar o nível de desemprego, a queda da renda, a contração do mercado de crédito e a redução dos investimentos públicos. A elevação do desemprego vai alterar as formas de inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho, com a predominância de postos precários e informalidade. Seus impactos sobre o mercado de trabalho reduziram um dos elementos centrais do crescimento do período 2006-2013: a demanda interna. Do mesmo modo, o maior desemprego, por sua vez, golpeia a arrecadação de impostos, que recua abruptamente, reduzindo o consumo, e gerando uma reação negativa em cadeia que atingiria também negativamente os investimentos já em difícil patamar de recuperação.

A recessão na qual a economia brasileira se encontrava, combinada com a pressão inflacionária e a queda da lucratividade das empresas e dos rendimentos, fez a tensão política aumentar. As denúncias de corrupção nos governos petistas, envolvendo o grande empresariado nacional e a classe política, em meio à deflagração da Operação Lava Jato, é sucedida por uma série de manifestações pró *impeachment* da presidente Dilma, articuladas por setores de direita há muito esperando o retorno ao poder. Os protestos populares gozavam em seu cerne de uma supremacia preferencialmente branca, com alta escolaridade e renda correspondente. Grupos compostos por um alto número de profissionais autônomos, profissionais liberais de nível superior e empresários (FIRMINO, 2017). O resultado negativo nas contas públicas de R\$ 32,5 bilhões, o que correspondia a 0,6% do PIB, foi apresentado como fruto do descontrole dos gastos do governo, das “pedaladas” fiscais da presidente da República, servindo de argumento

ao Congresso para a sua destituição (CARLEIAL, 2015), relegando ao seu vice, Michel Temer a função de terminar o atual mandato.

As classes médias dotadas de alguma qualificação profissional e educacional, especializada em trabalho não manual, juntamente à pequena elite empresarial que, no Brasil, sempre gozou de um padrão de vida semelhante ao das camadas médias de países de renda *per capita* superior, serão as principais interessadas nos desdobramentos das manifestações. Seus interesses tinham sido profundamente afetados pela redistribuição de renda aos trabalhadores pobres, em detrimento dos rendimentos de considerada parcela que compõem as classes médias, enquanto que os grupos situados entre 0,1% e 5% mais ricos absorveu parcela crescente da renda nacional entre 2006 e 2012 (BASTOS, 2017). Havia, portanto, o desgaste da relação de representação política dos governos petistas com as classes médias, que já ficara evidente pelo seu comportamento eleitoral nos últimos anos (FIRMINO, 2017), em ruptura com o petismo.

Por sua vez, a redução das disparidades sociais despertou um sentimento de repugnância que não passou batida nas camadas médias. Estas, inclusive, passaram a taxar o consumismo com tons moralistas, curiosamente uma crítica daquele segmento que sempre viu no consumo conspícuo uma forma de se diferenciar socialmente mediante um padrão de vida distinto. Crescia cada vez mais um sentimento de frustração e indignação quanto à dificuldade de reproduzir as mesmas condições de um modo de vida das classes médias diante de um programa que concedia renda e priorizava grupos da população em nome de uma forma de justiça social (CAVALCANTE, 2015). Desta forma, as classes médias não reagem por propriamente passar por um processo de desclassificação social, mas pelo medo que passam a experimentar ao ver seus pilares sociais e ideológicos questionados.

3.4 O Avanço Neoliberal e a mais longa Recessão

Após o afastamento de Dilma Rousseff da presidência da República, em agosto de 2016, a ascensão de Michel Temer se caracterizou pelo aprofundamento das políticas de austeridade fiscal e monetária, constituindo-se em uma agenda capaz de unificar os interesses empresariais em torno de um programa neoliberal denominado Uma Ponte para o Futuro (BASTOS, 2017). Nele há evidente indicação em reduzir o tamanho do Estado, o gasto público e a proteção social (KREIN, 2018), através da implementação de projetos de lei que implicariam na deterioração das condições de vida da população, distribuindo o ônus do ajuste fiscal para os cidadãos mais

pobres, ao mesmo tempo em que abriria espaço para um novo horizonte de privatizações (BASTOS, 2017).

Nesse contexto, a perspectiva neoliberal adotada pelo novo Governo acarretou em medidas de enfrentamento da crise econômica sob três dimensões essenciais. A começar pela aprovação, no final de 2016, da Proposta de Emenda Constitucional (PEC) que visava o controle dos gastos públicos, estabelecendo-se um teto para os mesmos por um período de 20 anos. De acordo com a EC-95 aprovada, a partir de 2018 os gastos federais só poderão aumentar de acordo com a inflação acumulada dos últimos doze meses, até junho do ano anterior, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). O regime vale para os orçamentos fiscal e da seguridade social. No que se refere aos investimentos em saúde e educação, as previsões eram de que, para 2017, a saúde receberia 15% da Receita Corrente Líquida (RCL) enquanto a educação, por sua vez, ficaria com 18% da arrecadação de impostos, conforme o mínimo estipulado pela Constituição, passando a seguir o critério de correção pela inflação no ano seguinte (MATTEI, 2019).

A implementação desse novo regime fiscal implica um congelamento real das despesas totais do Governo Federal, pressupondo a redução do gasto público relativamente ao PIB e ao número de habitantes, o que significa dizer que o mesmo não acompanhará os acréscimos da renda e o crescimento populacional, o que exigiria eventualmente maiores investimentos (ROSSI e DWECK, 2018). Sobre essa interpretação, pode-se inferir que o piso estipulado como valor mínimo pela EC, é, na verdade, um piso deslizante, reduzindo-se em proporção das receitas e do PIB ao longo do tempo. Ao congelar o gasto público, há uma compressão do financiamento da política social brasileira, eliminando a vinculação de receitas destinadas à educação e ao orçamento da seguridade social, que compreende as políticas de saúde, previdência e assistência social (VAZQUEZ, 2018).

O fato de estabelecer um indexador econômico de ajuste dos gastos que não possui qualquer relação com a capacidade de arrecadação ou com a demanda por bens e serviços públicos, tira da esfera política a decisão de alocação dos recursos (VAZQUEZ, 2018). Ao defender a implementação da contenção dos gastos públicos conforme o diagnóstico de um quadro fiscal deteriorado, sob a premissa de conter o arrombo das contas públicas, o Governo priorizou o suposto fortalecimento da retomada da confiança dos agentes, reduzindo o papel do Estado na condução do crescimento econômico, o que exigiria um esforço maior dos componentes privados da demanda (ROSSI e DWECK, 2018). No entanto, com o passar dos

anos, o que se nota é que a compressão do investimento público não foi compensada pela provisão privada, o que corroborou para a deterioração do padrão de vida da população, aprofundando o endividamento das famílias e a insatisfação dos estratos médios de renda.

Em meio a este cenário de crise econômica e austeridade fiscal, a situação dos trabalhadores no mercado de trabalho passa a se agravar após 2015, evidenciada pela contração do rendimento médio do trabalho nos anos seguintes (SILVA, 2017). O debate sobre a necessidade de uma reforma trabalhista não era novo, mas foi abastecido pelas pautas empresariais da agenda governista. O mercado de trabalho brasileiro não foi estruturado na mesma base dos países centrais, com a ampliação de direitos e aumento da proteção social. As características predominantes no país continuam sendo a persistência da informalidade, flexibilidade, rotatividade e condições de trabalho bastante precárias. O que se notabilizaria nos anos seguintes, tanto em nível local quanto mundial, seria um processo comum de desregulamentação e flexibilização, com redução da proteção social (KREIN, 2018).

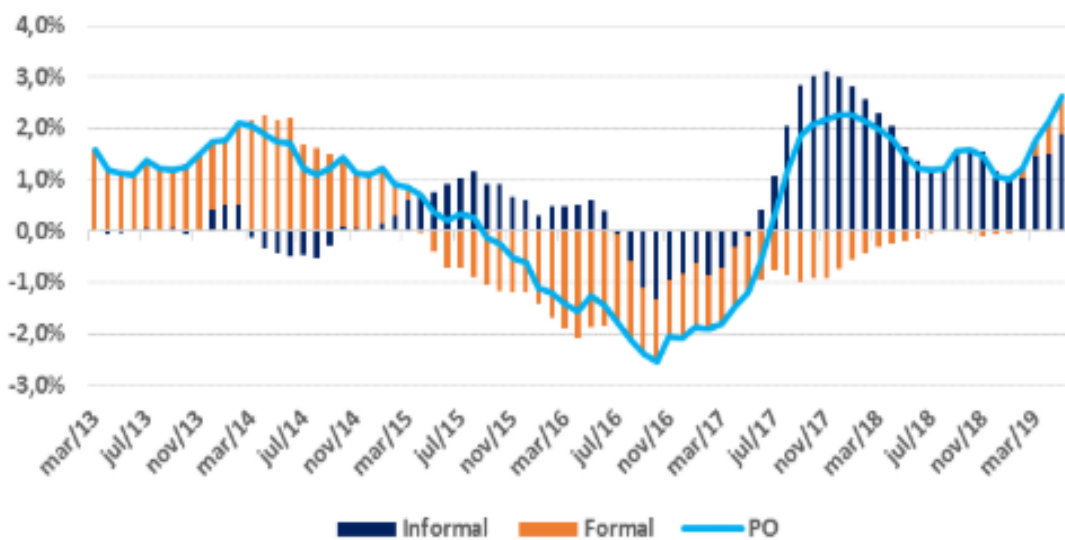
É neste cenário que foi aprovada a reforma trabalhista, instituída pela Lei 13.467 em 2017, sob o pretexto de que sua aplicação resultaria na criação de milhões de empregos (MATTEI, 2019). A reforma teve como objetivo a flexibilização da legislação constitucional prevista na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), promovendo profunda modificação do modelo de proteção social estabelecido na Constituição Federal de 1988 (SILVA, 2017). O novo texto implementou uma série de medidas, dentre as quais cabe ressaltar: a prevalência do negociado sobre o legislado, flexibilizando as negociações contratuais entre empregador e empregado; a não obrigatoriedade da contribuição sindical; o trabalho em tempo parcial, que até então não excedia 25 horas, passa a ser considerado como aquele cuja duração não excede 30 horas semanais; a regulamentação da categoria de trabalho autônomo exclusivo, em que é possível contratar um agente autônomo que preste serviços de forma contínua para uma empresa sem criar vínculo empregatício (BRASIL, 2017).

Um ano após a aprovação da reforma, observa-se que o desemprego formal não mudou suficientemente sua trajetória de crescimento, atingindo ao final de 2018 cerca de 13 milhões de trabalhadores ou 12,3% da população ativa. As mudanças promovidas pela reforma tiveram e continuam a ter impacto direto sobre o emprego e a renda. Segundo dados da PNAD, os rendimentos do trabalho com carteira assinada em maio de 2019 foi, em média, de R\$2.169,00, abaixo até mesmo se comparado ao período de outubro de 2017 (R\$2.192,00), quando a reforma entrou em vigor. Além disso, nesse mesmo período, foram criados 1,744 milhões de novas

ocupações, sendo apenas 406 mil com carteira assinada (FILGUEIRAS, 2019). Portanto, a reforma não somente parece ter descumprido com as promessas que tentaram justificar sua realização, como contribuiu para expandir o emprego informal, como assinalado na Figura 9.

Pode-se observar que houve um aumento da contribuição do emprego informal para a recuperação do emprego total. Por sua vez, o avanço do setor informal gera impactos negativos na produtividade do trabalho, já que o setor informal é bem menos produtivo que o setor formal, o que de uma forma ou de outra contribui para a queda dos rendimentos do trabalho. Dessa forma, se levarmos em consideração os aspectos da informalidade, constata-se que os empregos de caráter temporário sem vínculo empregatício ou de jornada parcial juntamente com os desalentados totalizam aproximadamente 28 milhões de pessoas, o que representa quase um terço da População Economicamente Atividade (PEA) do país. O aumento da informalidade e do trabalho em tempo parcial se evidenciou também na crescente uberização¹⁰ do mercado de trabalho, em que predomina a precarização, a ausência de regulamentações e garantias de estabilidade e segurança ao trabalhador (ARAÚJO, 2017).

Figura 9: Relação de Trabalhadores Informais e População Ocupada



Fonte: IBRE/FGV com dados do IBGE (2019).

A ausência de postos de trabalho de registro formal deslocou até mesmo a mão de obra qualificada – sobretudo das ocupações típicas das classes médias – para o emprego de jornada

¹⁰ O termo uberização caracteriza uma nova configuração na qual as empresas aparecem como meras mediadoras entre a oferta de trabalho e a procura de serviços fazendo o uso de plataformas digitais para isto (KREIN, 2018).

parcial e ou terceirizado, trabalhos precários, com importante polarização social (MATTEI, 2019). Estima-se que em comparação com países da OCDE em que apenas 8% dos lares são chefiados por trabalhadores em jornadas parciais, no Brasil esse índice é de 24%, sendo 20% chefiados por autônomos (OCDE, 2019). Nota-se, assim, que as alterações promovidas pela reforma trabalhista atendem aos interesses dos empregadores, deixando as relações assimétricas das negociações sujeitas ao mercado (BIAVASCHI, 2016). Ao esvaziar o papel dos sindicatos, admitindo a negociação individual, a nova lei provoca um processo de fragmentação das relações de trabalho, servindo de estratégia para deixar o trabalhador em condição de maior insegurança e vulnerabilidade em relação ao trabalho e à renda, para que ele se sujeite à lógica da concorrência permanente com outros se quiser se inserir no mercado (KREIN, 2018).

As medidas adotadas tampouco serviram para modificar o panorama econômico do país, que após dois anos de profunda recessão (crescimento negativo acumulado de mais de 7% em 2015-2016), termina 2017 ensaiando uma tímida recuperação. A política econômica recessiva conduzida impactou negativamente a já elevada taxa de desemprego, aumentando o exército industrial de reserva que reforçou a queda dos salários (SILVA, 2019). A justificativa de elevar a produtividade do trabalho não seria alcançada simplesmente por uma reforma que reduza os custos da mão de obra. Na realidade, a contrarreforma trabalhista atingiu diretamente a demanda doméstica, gerando um impacto negativo para a ativação da economia (KREIN, 2018). O que se viu foi aprofundamento da recessão, de uma economia engessada pelas políticas neoliberais adotadas, que restringiram os gastos governamentais sob um discurso que atendeu aos interesses da elite empresarial em detrimento dos setores médios de renda, sendo encaminhada, ainda em 2018, uma proposta de reforma da previdência social, que se constituiria na última etapa do tripé de reformas neoliberais.

3.5 O Mais Profundo Retrocesso: Governo Bolsonaro

Após um período eleitoral demarcado por intensa polarização política entre o candidato do PT à presidência, Fernando Haddad, e Jair Messias Bolsonaro, representante desta nova oposição – direitista-ultraliberal, que enaltece não somente as pautas econômicas do neoliberalismo, mas também bandeiras conservadoras –, o pleito proclamou Jair Bolsonaro (PSL, atualmente sem Partido) como o novo Presidente da República. Carneiro (2019) sintetiza o governo de Jair Bolsonaro pela persistência em implementar uma política econômica

anacrônica, que tenta implantar medidas e práticas pertencentes a outros períodos, realizadas em outros países com resultados bastante duvidosos, em que se sobrepõe o discurso ideológico ao contexto histórico dos acontecimentos.

Ao longo do primeiro ano de governo, notou-se o vigoroso desmonte do aparato social desenvolvimentista que marcou as eras petistas, em marcha com o dismantelamento de instituições centrais que pavimentaram o caminho para uma agenda redistributiva, democrática e igualitária (LAVINAS, 2020). Sob o comando do ministro da Economia Paulo Guedes, a alcunha do neoliberalismo ganhou força em meio ao avanço da financeirização já em voga, travestindo-se com uma roupagem liberal anacrônica cuja inspiração remonta às instituições do fracassado Consenso de Washington, além de combinar as versões mais extremas do neoliberalismo ao forte autoritarismo político (CARNEIRO *apud* JABBOUR, 2019). Em meio a esta nova conjuntura, na qual o Brasil não é um caso isolado, a máxima da disputa Estado *versus* Mercado converge para a crescente divisão e polarização da sociedade, desenhando uma estrutura social fragmentada demais para uma reversão.

O primeiro feito do novo Governo foi a aprovação da reforma da previdência, já em curso, de forma fragmentada, desde a gestão FHC. Aprovada ainda no seu primeiro ano de mandato, ela incutiu uma mudança significativa no critério de aposentadoria por tempo de contribuição, estabelecendo idade mínima de 65 anos para homens e 62 anos para mulheres. Haverá, portanto, uma regra de transição para adequação do novo critério, de 86/96¹¹. Cabe ressaltar que a proposta inicial ia além do que foi implementado, em que visava ainda institucionalizar o regime de capitalização, modificar a idade para os trabalhadores rurais se aposentarem, e previa a mudança de idade e de valor do Benefício de Prestação Continuada (BPC), além de tentar desconstitucionalizar vários parâmetros do regime do setor público (CARNEIRO, 2019).

A lógica contida na reforma é de que as pessoas precisarão trabalhar muito mais tempo para se aposentarem, sobretudo ao considerar as alarmantes desigualdades do mercado de trabalho brasileiro e a inconstância do emprego de carteira assinada dos mais pobres, que convivem diariamente com trabalhos precários, temporários e com o desemprego informal. A reforma tem o intuito de promover o desamparo social daqueles que já não possuem renda, forçando o deslocamento de milhões de trabalhadores para o mercado privado. São pessoas que

¹¹ Com a nova regra, homens se aposentarão quando a soma da idade mais o tempo de contribuição atingir 96 anos, e para as mulheres esta mesma soma precisa atingir 86. As mudanças se darão gradativamente, atingindo 105 anos para homens e 100 para mulheres nos próximos anos (BRASIL, 2019).

se encontram em meio ao desalento, que não contribuem para o INSS e estão subempregadas, atingindo 68 milhões de trabalhadores, que foram inseridos em uma verdadeira armadilha social (GENTIL, 2019). A proposta pode ser resumida como uma forma de eximir o Estado de cuidar das pessoas na terceira idade, transferindo esta responsabilidade ao mercado, através dos fundos de capitalização, que irão complementar o valor das aposentadorias. A intenção é transformar direitos relativos à previdência em prêmios de seguros privados (LAVINAS, 2020).

Outra reforma que se faz presente no debate público recente é a proposta de uma reforma tributária, incluindo tanto a reformulação do sistema de impostos indiretos quanto diretos, em particular o Imposto de Renda (IR). A proposta é ampliar as isenções das folhas de pagamento sob o argumento de promover a maior competitividade das empresas brasileiras. Propõe-se unificar os tributos indiretos sobre bens e serviços, de forma a criar um imposto único. Tributos como o PIS e a COFINS integrariam um novo tributo: a CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) e o recolhimento da CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), que incide sobre os ganhos de capital, sofreria uma redução de 34% para 20%, sendo que ambos estão vinculados à Seguridade Social (SCHREIBER, 2020). As medidas, se implementadas, tornam mais escassos os recursos da Previdência Social e colocam em xeque a sua capacidade de efetuar o mesmo volume de benefícios, comprometendo o tecido da proteção social, sobretudo em uma situação de restrição fiscal e baixo desempenho econômico (LAVINAS, 2020).

Além dos cortes nos gastos públicos e a adoção de um teto de gastos que restringe os investimentos do Estado, relegando-o à função de um Estado mínimo, o atual Governo também retomou a onda de privatizações denominado pelo Programa de Parcerias e Investimentos. Estima-se que ao longo dos dez primeiros meses de governo houve a venda de R\$ 96,2 bilhões em ativos de empresas estatais, entre concessões e ativos naturais, sob o comando da União, sendo a maior parte dessas vendas realizadas pela Petrobras (GOVERNO..., 2019). Um espaço cada vez maior é destinado ao mercado privado como provedor de bens e serviços à população, colocando o setor financeiro no centro da execução da política social. A expansão do endividamento das famílias tem sido aprofundada, em especial a tentativa junto ao Governo em ampliar o uso de um mesmo bem como garantia em múltiplas operações financeiras, transferindo os riscos do setor privado para os tomadores de crédito (LAVINAS, 2020).

O cenário de recessão econômica que já permeava a economia brasileira a partir de 2014, não tem dado sinais de uma retomada sólida do crescimento, realçando a ineficiência das políticas de austeridade fiscal. A taxa de crescimento do PIB em 2019 (1,1%) foi inferior até

mesmo aos últimos dois anos (1,3%)¹², que já haviam sinalizado crescimento abaixo dos padrões da economia brasileira, sendo a mais lenta recuperação de recessão já registrada pelo país (PIRES *et al*, 2019). O consumo das famílias, que mostrou ser o motor do crescimento doméstico da economia brasileira nos governos Lula, continua exercendo papel decisivo nas variáveis macroeconômicas, e o baixo desempenho deste componente da demanda agregada escancara o emprego de baixa qualidade atrelado à informalidade e a queda dos investimentos privados combinada ao investimento público aquém ao necessário para estimular o crescimento.

Nesse contexto, o mercado de trabalho é fator relevante para entender a recessão, já que há a persistência das elevadas taxas de desemprego, que em 2019 registrou 11,9%, afligindo cerca de 12,5 milhões de pessoas (IBGE, 2020). A ampliação da informalidade do mercado de trabalho, que passou a criar a maior parte das novas ocupações de trabalho, em 2019 atinge 49,5% das ocupações criadas ante 45,1% em 2014. Por outro lado, essa realidade é contrastada ao aumento do rendimento médio do trabalho. Lavinias (2020) aponta que em tempos de baixo crescimento e estagnação econômica, os níveis de emprego tendem a se deteriorar, sobretudo da parcela da população sem qualificação, que se retira do mercado de trabalho pela falta de ocupação. Cabe ressaltar que os dados informados pelo IBGE, em abril de 2019, confirmam a elevação do desalento e da subocupação, que nunca antes haviam sido tão altos (COSTA, 2019). Na ocasião, 4,9 milhões de brasileiros relataram terem desistido de procurar emprego por falta de perspectiva de serem contratados.

Todo este cenário de lenta recuperação da economia traz consequências econômicas e sociais que não podem ser minimizadas (PIRES *et al*, 2019), podendo perpetuar os grandes diferenciais de salários por um período de tempo duradouro, amplificando o padrão de desigualdade social existente. A escalada do Índice de Gini do rendimento médio mensal real domiciliar per capita a partir de 2015 ainda não foi significativamente revertida, mantendo-se em 0,54, puxada pela elevação dos rendimentos do topo da estratificação social, que foi de 15,8%, mesmo diante do baixo crescimento econômico do país. As políticas de transferência de renda e proteção social, que poderiam contribuir positivamente para a reversão deste quadro, não se expandiram suficientemente para servir de amortecimento aos choques econômicos da severa recessão. O número de beneficiários do Bolsa Família, por exemplo, reduziu-se em

¹² O crescimento do PIB de 2018 foi revisado pelo IBGE em novembro de 2020, passando de 1,3% para 1,8%. (IBGE, 2020).

termos absolutos em relação aos anos anteriores. Até mesmo os benefícios do seguro desemprego se mostraram com baixa adesão entre os desempregados, o que reflete os impactos da reforma sobre a crescente informalidade do mercado de trabalho (LAVINAS, 2020).

A recessão de lenta recuperação tende a se aprofundar diante deste período adverso, em que o mundo é atingido por uma pandemia sem precedentes, o que requer a ampliação dos investimentos públicos que possa servir para amenizar os choques adversos de uma crise econômica aguda. A recessão econômica em escala mundial provocada pelo novo coronavírus, com queda de 6,8% da economia chinesa, e com a previsão pela OMC de um recuo do comércio global de 32%, exige e continuará exigindo pelos próximos anos uma reversão das políticas de austeridade. Em resposta à pandemia, foram aprovadas: a concessão do Auxílio Emergencial¹³ às famílias que perderam seus empregos; a redução das jornadas de trabalho e dos salários; a liberação de saques do FGTS; permissão para recontração de funcionários demitidos em até 90 dias; e linha de crédito para as empresas, em especial as microempresas e empresas de pequeno porte. Todas essas medidas operaram até dezembro de 2020.

As medidas adotadas pelo Governo Federal tiveram efeito substancial em achatar uma tendência ainda mais acentuada na queda da renda dos mais pobres e na maior desaceleração econômica. Gonzalez e Barreira (2020), tomando como base dados da PNAD-Covid do IBGE, demonstram que sem o Auxílio Emergencial, a renda média dos brasileiros empregados teria uma queda de 18%, em que os mais atingidos seriam aqueles trabalhadores ocupados em empregos informais e autônomos. O pagamento do Auxílio Emergencial teria detido a expansão do endividamento das famílias mais vulneráveis durante a pandemia (SARNO, 2020). No entanto, Carvalho (2020) suscita a reflexão a respeito do papel do Estado em meio a um Governo ultraliberal, em que cabe evidenciar a importância do debate da desigualdade social e a urgência de políticas públicas, em um contexto de privatização e mercantilização de serviços públicos que se manteve inalterado.

A descontinuidade das medidas adotadas pode fazer com que a desigualdade social se aprofunde, e que a própria recuperação da crise seja ainda mais lenta, além de mais aguda. Afinal, mesmo diante das medidas adotadas pelo Governo Federal como forma de remediar os principais impactos econômicos da crise, a economia brasileira registrou uma queda de 4,1%

¹³ O Auxílio Emergencial é um benefício financeiro (R\$600,00) destinado aos trabalhadores informais, microempreendedores individuais (MEI), autônomos e desempregados, e tem por objetivo fornecer proteção emergencial no período de enfrentamento à crise causada pela pandemia do Coronavírus - COVID 19 (BRASIL, 2020).

no PIB em 2020, e atingiu o recorde histórico de desemprego ao alcançar a marca de 14%. A Organização Internacional do Trabalho (OIT) alerta para o aumento substancial do desemprego e do subemprego em meio a crise que reduz o nível da atividade econômica e impõe restrições à circulação de pessoas. Estima-se com isso, o aumento do número de trabalhadores em situação de pobreza, aprofundando o abismo social e econômico entre classes (OIT, 2020). Portanto, a população negra, de mais baixa renda e com menor nível de instrução sofre mais severamente os impactos da crise, ao ser afetada pelas circunstâncias da pandemia, que coloca obstáculos à sua reprodução social - sustentada pelo emprego informal -, e simultaneamente amplia a exposição desse grupo ao contágio epidemiológico.

No que tange às classes médias que ascenderam ao mercado consumidor nos últimos anos, Therborn (2020) alerta para o risco da massa de trabalhadores autônomos e informais regredirem à pobreza novamente, diante dessa nova conjuntura que não tem prenúncios de uma reversão breve, indicando que os impactos econômicos da crise se prolongarão para além dos desafios de saúde pública. Cardoso (2020) afirma haver assim ao menos três desafios identitários aos quais as classes médias se atêm: a necessidade de proteger suas posições das intempéries da existência e manter seus privilégios; proteger-se dos riscos da proletarização ao reafirmar as distâncias econômicas em relação às classes populares e mais miseráveis; e proteger-se contra a perda de *status* e prestígio social.

Diante desse panorama mais amplo a respeito dos aspectos econômicos e sociais que nortearam as políticas públicas nas primeiras duas décadas deste século, o interesse desta dissertação é analisar o que aconteceu com o padrão de vida das classes médias brasileiras, que atravessaram duas crises econômicas de causas, magnitudes e impactos distintos – a primeira demarcada por uma queda abrupta do crescimento, mas seguida de uma rápida recuperação, com manutenção do emprego e da renda; e a outra que se arrasta até hoje, decomposta por uma profunda e demorada recessão, com acentuado desemprego, crescimento econômico inferior aos padrões da economia brasileira e queda da remuneração dos estratos médios. A heterogeneidade que demarca este grupo social será preservada na análise das próximas seções, e o arcabouço teórico revisitado servirá como importante contextualização e explicação do que ocorreu neste período com as classes médias brasileiras.

4 BASE DE DADOS E METODOLOGIA

Para caracterizar o conjunto de despesas típicas que compõem os padrões de consumo das classes médias brasileiras, e assim determinar o perfil socioeconômico das famílias, foram utilizados os microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), uma das pesquisas mais extensas produzidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Com abrangência nacional, ela fornece informações gerais sobre domicílios, famílias e pessoas, acerca de suas estruturas de consumo, rendimentos e gastos, ao longo de um período de 12 meses. A coleta de dados da POF inclui sete questionários com perguntas amplas e detalhadas que permitem reconstituir com considerável precisão as principais características das famílias, suas despesas individuais e domésticas, seu padrão de renda, patrimônio líquido e outras características socioeconômicas, incluindo a autoavaliação subjetiva dos moradores sobre sua qualidade de vida (IBGE, 2020).

A POF é uma pesquisa domiciliar, feita por amostragem, cuja unidade básica de investigação é a unidade de consumo¹⁴. Ao todo, para a realização da POF 2008-2009, foi analisada uma amostra de 55.970 domicílios em todo o Brasil, com 4.696 setores. Já a POF 2017-2018 contou com uma amostra de 5.504 setores, totalizando 57.920 domicílios (IBGE, 2020). O período de enfoque deste trabalho compreende dois momentos de crise econômica de origens, impactos e gravidades diferentes e, para analisar o comportamento das despesas das classes médias nesses dois momentos, serviu-se de duas POFs que capturam alguns efeitos destes cenários econômicos recessivos: a crise econômica de 2008 e a pertinente recessão econômica que se abateu sobre o país nos anos mais recentes (2015-16), coincidentemente período que foi sucedido pela pesquisa de campo. A vasta abrangência do objeto da pesquisa em cada domicílio, combinada à variedade e profundidade das informações coletadas pela POF, que fornece um retrato detalhado dos hábitos de consumo das famílias e demais aspectos da sua caracterização social, a tornam uma importante fonte de dados para a análise proposta neste estudo.

As categorias de despesas contidas na POF incluem gastos com alimentação, habitação, vestuário, transporte, despesas com itens de higiene e cuidados pessoais, assistência à saúde,

¹⁴ A Unidade de Consumo (UC) é, por definição, “a unidade constituída por um único morador ou conjunto de moradores que partilham da mesma fonte de alimentação, que realizam um conjunto de aquisições alimentares comuns” ou partilham despesas com moradia (IBGE, 2008). Portanto, em um único domicílio pode haver mais de uma UC.

educação, recreação e cultura, fumo, serviços pessoais e uma gama de despesas diversas que compõem os dispêndios cotidianos, constituindo-se no principal diferencial desta fonte de dados frente às demais pesquisas disponíveis. O período de referência de cada uma das categorias descritas variou conforme a frequência de aquisição dos itens pelos domicílios, podendo ser de 7 dias, 30 dias, 90 dias e 12 meses. Entre os arquivos que compõem seu banco de dados, foram selecionadas as despesas de 90 dias, o conjunto de despesas individuais, a carteira de aquisição coletiva dos domicílios, bem como as despesas com automóveis, casa, estoque de bens, venda e aquisição de ativos financeiros e rendimentos.

Ao mesmo tempo em que a POF disponibiliza uma variedade rica de informações socioeconômicas dos domicílios brasileiros, apresentando infinitas possibilidades de estudo, alguns desafios acompanham suas oportunidades de uso. Sua estrutura é demasiado complexa e este fato acaba incutindo um elevado grau de dificuldade na sua manipulação. A seleção das informações com as quais se deseja trabalhar requer o conhecimento aprofundado dos registros e documentação da POF, além do olhar mais cuidadoso do pesquisador ao pinçar um quadro com cadastro de numerosos produtos. Para a realização da pesquisa de 2017-2018, por exemplo, essa tabela de cadastros constituiu-se em mais de treze mil itens, compreendendo desde as despesas com energia elétrica, água e esgoto, até as mais variadas nomenclaturas que um mesmo artigo de consumo pode receber, a depender da regionalidade do domicílio entrevistado.

Analisar o padrão de vida da população a partir do seu nível de renda e com isso estabelecer uma estratificação social dos indivíduos, conforme realizado por alguns estudos revisitados (NERI, 2008; PRESSMAN, 2010), é insuficiente para pensar a centralidade e magnitude das classes médias em um país, já que um conjunto de fatores sociais, políticos e culturais impactam as condições para que o indivíduo possa viver com segurança, maior conforto e acesso a bens e serviços de qualidade (SALATA, 2016). Neste sentido, buscou-se utilizar uma gama de variáveis de despesas e consumo contidas na POF, selecionando as mesmas variáveis na POF 2008-2009 e na POF 2017-2018, fazendo as adequações necessárias para padronizá-las. A hipótese contida aqui é de heterogeneidade das despesas de diferentes grupos que compõem as classes médias, sendo possível que tais despesas tenham se alterado com o passar dos anos, incorrendo em maiores dispêndios. Por se tratar de um grupo heterogêneo, parcelas deste estrato social podem ter alterado suas estratégias de consumo, fruto de uma maior dificuldade em manter um padrão de vida distintivo de classes médias, sobretudo em um cenário de crise econômica.

A dificuldade em determinar um padrão de consumo que permitisse identificar com precisão as classes médias brasileiras fez com que adotássemos alguns testes em torno das características já observadas na revisão de literatura realizada neste trabalho. Por exemplo, para especificar o conjunto de despesas característico das classes médias tomou-se como parâmetro preliminar os critérios utilizados por Kerstenetsky e Uchoa (2013), que compreenderam o acesso dos indivíduos à educação, saúde, habitação, inventário de bens duráveis, produtos eletrônicos de alta tecnologia, lazer e cultura. A partir da metodologia empregada neste trabalho, que consiste em agregar subgrupos no âmbito das classes médias, tentou-se identificar os principais traços e comportamentos dos diferentes grupos originados, e assim buscar compreender quais eram de fato as despesas que mais contribuíam para a distinção desses estratos sociais. Nesse sentido, foram selecionadas as variáveis de despesa que traduzem padrões de consumo, a fim de servir de *proxy* para a mensuração do padrão de vida e bem estar da população.

Os dados extraídos da POF foram anualizados e deflacionados, de acordo com os fatores de expansão obtidos na própria pesquisa, e posteriormente, foram transformados a fim de obter cada variável em termos monetários *per capita* mensais. Além disso, ao considerarmos as informações obtidas pela POF em suas edições de 2009 e 2018, e a fim de torná-las comparáveis, os valores monetários da POF 2008-2009 foram expressos em reais de janeiro de 2018, data de referência dos valores obtidos pela edição mais recente. Para efeito de comparação, levou-se em consideração o indicador oficial de inflação, multiplicando os valores correntes de 2009 pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) acumulado¹⁵ para o período em questão.

Diante da dificuldade de mensuração de um padrão de despesas representativo das classes médias, o método de *cluster* corroborou não somente para a obtenção dos subgrupos de classes médias, como para ajustar as despesas selecionadas ao comportamento das famílias desses estratos médios, com a inclusão ou exclusão de alguns desses itens ao longo dos testes realizados.

Para o exercício de demarcação dos grupos de classes médias foi escolhido o método de *cluster*, que consiste em uma técnica de análise multivariada cujo objetivo é identificar grupos com similaridade em alguns aspectos de interesse, conferindo agrupamentos de alta homogeneidade interna e alta heterogeneidade externa, capaz de diferenciar os grupos entre si

¹⁵ A variação acumulada do IPCA entre o período de janeiro de 2009 e janeiro de 2018 foi de 1,696321.

pela agregação de elementos semelhantes (HAIR *et al*, 2009). As classes médias compõem um estrato social de grande dimensão e demasiado heterogêneo e, por assim ser, ao longo da abordagem escolhida algumas despesas foram adicionadas, como por exemplo, as despesas com aquisição de ativos, previdência privada, despesas com pagamentos de empréstimos, despesas com propriedade (pagamento de aluguel e condomínio), entre outros elementos, a fim de entender melhor como os *clusters* respondiam ao conjunto de variáveis selecionadas, e conseqüentemente, tentar estabelecer aqueles critérios que mais se identificavam com as classes médias brasileiras. Por esta razão, o emprego do método de clusterização se adequa perfeitamente aos objetivos propostos, ao agrupar e diferenciar os diversos grupos de classes médias a partir de suas despesas, que servem de *proxy* para determinação dos seus hábitos de consumo e padrão de bem estar.

Com o intuito de analisar os agrupamentos de classes médias em torno da composição de aquisições das famílias, foi empregado o Método Não Hierárquico da análise de *cluster*, obtendo-se grupos de classes médias que encontraram melhor correspondência à literatura de estratificação social revisitada nas seções iniciais deste trabalho. O Método Não Hierárquico, também conhecido como Método *K-means*, é caracterizado por pré determinar uma quantidade exata de agrupamentos, possibilitando identificar o ordenamento e alocação das observações, cabendo ao pesquisador analisar os *clusters* criados e sua adequação aos propósitos da pesquisa (FÁVERO e BELFIORE, 2015). A opção por este método se deve tanto à ampla quantidade de observações analisadas, e, portanto, a gama e complexidade de unidades de consumo da POF, em que o modelo *K-means* é o mais recomendado para o processamento desta análise, quanto pela contribuição dos referenciais empíricos e teóricos abordados, assim como a veiculação mais tradicional feita pelos institutos de estatística e pesquisa, que sinalizavam a decomposição das classes médias brasileiras em três ou quatro grupos.

Definindo-se *a priori* a quantidade de *clusters* a partir da qual serão alocadas as observações (FÁVERO e BELFIORE, 2015), partiu-se para a definição de outros dois elementos que foram importantes para auxiliar nessa tentativa desafiadora de agrupar as classes médias pelo seu padrão de despesas. A primeira dessas definições consistiu em estabelecer uma medida de distância a partir da qual seriam obtidos os *clusters*. Os agrupamentos das classes médias seriam originados a partir da distância de cada valor das variáveis de despesa ao centroide mais próximo (HAIR *et al*, 2009). Essa medida que serve como parâmetro de semelhança entre os grupos formados, indica que quanto menor for seu valor mais similares são

os elementos comparáveis. Portanto, as menores distâncias entre os elementos permitem agrupá-los em *clusters* por semelhança de características. Neste trabalho foi usada a distância euclidiana quadrática, uma das mais comuns empregadas na análise de *cluster*, proporcionando uma pequena dispersão dos valores de algumas das variáveis analisadas, a fim de facilitar a interpretação dos *outputs* e a alocação adequada das observações (FÁVERO e BELFIORE, 2015). A distância euclidiana quadrática busca reduzir as distâncias para maior similaridade entre os conjuntos, e pode ser expressa por:

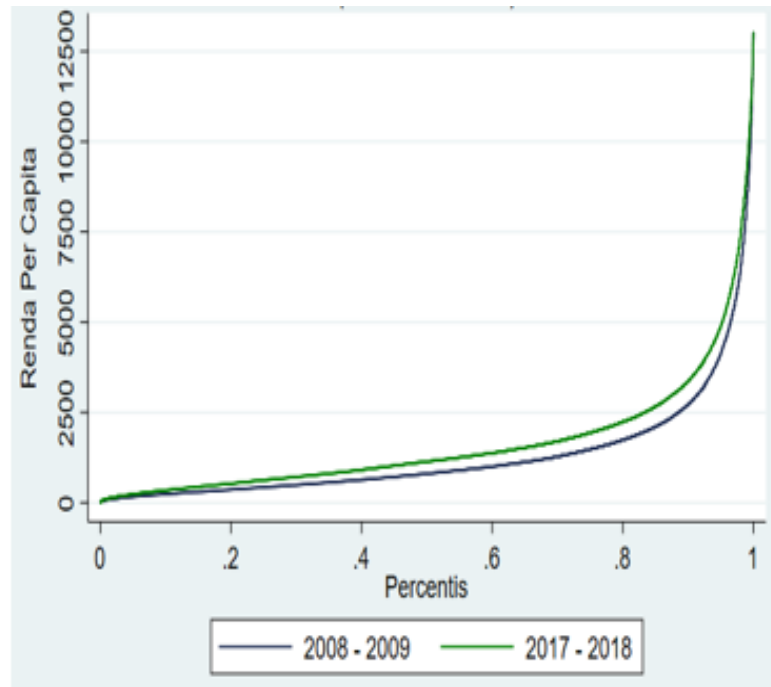
$$d_{ij}^2 = \sum_{k=1}^p (x_{ik} - x_{jk})^2$$

Sua fórmula sintetiza a distância entre duas observações (*i* e *j*), que corresponde à soma dos quadrados das diferenças entre as observações (*i* e *j*) para o conjunto de variáveis *p*. Quanto menor é o valor da distância, maior será a similaridade entre as observações, e vice-versa. Além disso, para comportar o modelo utilizado e tentar dirimir alguns impactos que poderiam causar maiores distorções na agregação dos clusters, as variáveis contidas na POF foram antes padronizadas pelo logaritmo natural, devido à grande variação em torno dos valores assumidos por cada variável.

Definidos os critérios de especificação da abordagem escolhida para esta pesquisa, que dará origem aos subgrupos de classes médias pré determinados pelo método *K-means*, era necessário adotar um referencial dentre os estratos de renda que melhor representariam as classes médias brasileiras. Neste caso, o desafio em restringir as classes médias a um grupo de renda que teria maior possibilidade de atender ao padrão de despesas especificado, confrontava-se com a estrutura da distribuição de renda do país, que notoriamente é marcada por uma acentuada desigualdade, como pode ser observada na Figura 10, em que as maiores rendas se concentram em poucos centésimos da distribuição. Diante desta dificuldade, algumas opções de recorte desta distribuição foram aventadas, na tentativa de melhor identificar as classes médias, ao mesmo tempo em que se verificava a manutenção das características que as tornam um estrato social particular em suas concepções de consumo e despesas. Para efeito de simplificação e adequação dos dados ao método de *cluster*, foram criados dois recortes de renda, um recorte inferior e outro superior, que permitissem manter na constituição das classes médias aquelas famílias que não são pobres nem vulneráveis, mas que também não são ricas.

Figura 10: Parada de Pen – Brasil, 2018

(truncada em 99%)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da POF/IBGE 2008 – 2009 e 2017 – 2018.

Para demarcar a limitação inferior de renda, duas possibilidades foram aplicadas. A primeira delas teve como objetivo excluir dos agrupamentos aquelas famílias que tinham renda inferior a US\$5,50¹⁶ *per capita* ao dia, valor utilizado pelo Banco Mundial para medir o nível de pobreza. Ao demarcar as classes médias a partir da exclusão dos mais pobres tomando como balizador a linha de pobreza, seria possível trabalhar com o efeito composição nos grupos de classes médias. Nessa etapa caberia compreender, por exemplo, se uma possível redução do estrato mais pobre entre os dois períodos implicaria em uma elevação das classes médias no período mais recente. Entretanto, a análise a partir desse recorte demandaria um exercício capaz de controlar o tamanho e/ou as características das classes médias nos dois períodos, o que compreenderia alguns elementos de análise para servir de controle à essa interpretação. Além dos desafios de controlar tais características que exigiriam uma mudança de trajetória metodológica. Já para a restrição de renda na parte

¹⁶ Viver com menos de US\$5,50 *per capita* por dia é o valor de corte que determina a linha de pobreza em países de renda média alta, como o Brasil, segundo o relatório bienal do Banco Mundial sobre Pobreza e Prosperidade Compartilhada (2018). O próprio IBGE publica estimativas de pobreza usando essa linha de corte na renda mensal.

superior da distribuição, optou-se por retirar dos agrupamentos aquelas famílias com renda localizada no quinto percentil mais rico, por se tratar de um grupo demasiadamente seletivo em seus padrões de consumo e de reprodução social.

Entretanto, resultados iniciais sugeriram que o recorte inicial das classes médias, em que se excluía da amostra as famílias cujo rendimento era inferior à linha de pobreza, não era o mais adequado, podendo incorrer em uma superestimação das classes médias pela agregação de famílias não pobres, mas ainda assim, que não poderiam ser consideradas constitutivas de classes médias devido a maior volatilidade de sua renda, espremida logo acima do patamar de pobreza e abaixo do que poderíamos classificar como classes médias. Tendo como referencial algumas análises empíricas revisitadas neste trabalho, e a partir das informações conhecidas sobre a POF, optou-se por compreender as classes médias a partir do terceiro decil da distribuição de renda, como será apresentado ainda neste capítulo. Resultado semelhante foi obtido em Oliveira *et al* (2016), que ao estudar o padrão de consumo das famílias com a POF 2008-2009, constataram que os vulneráveis se situavam em torno do 3º décimo.

Ainda assim, com a escolha pelo método que restringe as classes médias entre o terceiro decil da distribuição e o nonagésimo quinto percentil, algumas limitações precisam ser pontuadas. Nesse método, há uma rigidez de tamanho das classes médias, representando aproximadamente dois terços das famílias brasileiras nos dois anos analisados. No entanto, apesar desta limitação, o método em questão possibilita minimizar as diferenças entre os dois períodos advindas do “efeito composição”¹⁷, onde o crescimento econômico e a ascensão social poderiam levar um contingente expressivo das camadas mais vulneráveis a compor as classes médias, servindo como uma forma de controle. Ao especificar as classes médias como a representação de aproximadamente 2/3 da população brasileira, nota-se a compatibilidade de tal classificação aos referenciais revisitados, em que demonstraram que as famílias brasileiras tendem a se identificar como classes médias nas pesquisas de opinião.

A partir da análise do Método Não Hierárquico identificou-se que as classes médias ficaram bem distribuídas em três *clusters*, tanto para a POF de 2008-2009 quanto para os dados referentes a 2017-2018, em conformidade com os resultados obtidos por Castilhos e Rossi (2009), que adotaram um modelo metodológico semelhante para estudar a estrutura de consumo da população brasileira de diferentes perfis de renda. Além disso, o agrupamento em uma

¹⁷ O “efeito composição” retratado aqui, refere-se à mudança na composição das famílias no tamanho das classes médias por motivos além do alcance de investigação desta dissertação, necessitando de mais elementos de controle para sua interpretação.

mesma quantidade de *clusters* torna possível comparar e facilita compreender as mudanças ocorridas no padrão de consumo desses grupos ao longo destes dois momentos. A hipótese contida aqui é que por se tratar de um grupo heterogêneo, as classes médias tendem a apresentar variações na sua cesta de consumo, atendendo parcialmente ao padrão de itens que caracterizam a classe média tradicional, isto é, alguns grupos terão cestas de consumo similares enquanto outros grupos atendem apenas parcialmente a esse nível de consumo e acessibilidade (KERSTENETZKY e UCHOA, 2013).

As observações oriundas do método de *cluster* sugeriram que os padrões de despesas homogêneos às classes médias ficaram melhor estimados com a inclusão de algumas variáveis de despesas específicas, como as despesas financeiras, despesas com o pagamento de empréstimos e financiamentos, despesas com a contratação de serviços e despesas com propriedade própria ou alugada, em comparação ao que foi desenvolvido por Kerstenetzky e Uchoa (2013)¹⁸. Essas alterações nas especificações do consumo das classes médias, que as diferem dos demais grupos sociais, dialogam com as principais tendências sob a ótica da despesa abordadas por Hoffmann (2010), e aspectos culturais e de hábito de consumo do país, que também são fruto das construções sociais desses grupos ao longo do tempo.

Portanto, ao selecionar as despesas distintivas de classes médias, buscou-se identificar características que serviam para tornar as classes médias homogêneas em seus hábitos de consumo, sem deixar de presenciar a heterogeneidade que difere suas camadas. Ao analisar o padrão de vida das classes médias pela ótica da despesa, pode-se discutir que uma eventual diferenciação dos subgrupos de classes médias pode ocorrer pela qualidade do bem adquirido, que agrega um valor dispendido diferenciado. A Tabela 2 contém a descrição das despesas selecionadas que melhor estimaram o padrão de vida das classes médias brasileiras para os dois períodos em análise, partindo da investigação das despesas¹⁹.

Para a caracterização das classes médias através das despesas, primeiramente procedeu-se à seleção de um conjunto diverso de itens de despesa, além daqueles que vão

¹⁸ Os autores em questão rejeitam uma classificação social estritamente baseada na renda, e para tanto, buscaram aferir o nível socioeconômico das famílias brasileiras que emergiram da pobreza para uma “nova classe média”. Os marcadores sociais das classes médias utilizados pelos autores correspondiam aos hábitos e costumes daquele período, demarcado pelo elevado crescimento econômico do país. Além disso, cabe ressaltar que a análise dos autores priorizou o acesso a determinados bens em lugar de considerar propriamente os valores dispendidos pelas famílias nesses itens.

¹⁹ As famílias podem dispendir uma quantia maior do que o que de fato recebem, por isto a análise dos padrões de classes médias prioriza uma investigação das despesas.

acabar caracterizando o padrão de consumo típico de classe média. Em segundo lugar, o método de *cluster* aplicado, a partir dos itens de despesa selecionados previamente, vai organizar esse conjunto de despesas, de forma a identificar aqueles itens que serão mais significativos à composição dos hábitos de despesa das classes médias.

Sendo mais explícito com relação aos passos da metodologia:

- a) Inicialmente foram observados alguns desses itens de despesa de forma isolada para avaliar o comportamento do gasto das classes médias e como isso diferenciava ou não subgrupos no interior dessa ampla fatia de classes médias;
- b) Constatou-se que alguns desses itens de despesa tinham maior peso do que outros. Então, buscou-se agregá-los, segundo o grau de homogeneidade, dando lugar às despesas características das classes médias, na medida em que assinalavam um comportamento comum aos três subgrupos, conforme nossas expectativas.
- c) Porém, essas mesmas despesas características das classes médias, embora comuns aos três subgrupos, registram que existem preferências distintas em cada um dos três subgrupos. Isso revela a heterogeneidade que é constitutiva desses setores médios, que, justamente, declinamos no plural.

Para cada característica de despesa típica das classes médias, uma variável foi identificada, e para cada variável foi identificado uma lista de códigos de despesas da POF (incluindo a movimentação financeira das famílias).

Tabela 2: Despesas Características das Classes Médias, Variáveis e Proxies (POF)

Despesas Características de Classes de Médias	Variáveis	Descrição
Ativos Selecionados*	Aquisição de Veículos	Despesas com Aquisição de Veículos
	Aquisição de Imóveis	Despesas com Compra de Imóveis
	Despesa com Propriedade	Despesas de Aluguel e Condomínio
	Movimentação Financeira	Resgate e Aplicações Financeiras
	Previdência Privada	Despesas com Previdência Privada
	Outros Ativos	Demais Investimentos
Tecnologia e Cultura	Aparelhos de Tecnologia	Aquisição de aparelhos eletrônicos domésticos TV de LED/LCD

		Despesas com tablet, microcomputador, Iphone, etc.
	Internet e Mídia**	Despesas com internet
		Despesas com TV por assinatura
	Recreação e Cultura	Ingressos para assistir peças de teatro
		Despesas com jogos e atividades esportivas
		Despesas com cinema
		Despesas com viagens a passeio
		Despesas com shows e museus
Saúde e Educação	Plano de Saúde Privado	Despesas com Plano - Saúde Privado
	Investimento Educacional	Despesas com Cursos Regulares e de Especialização, incluindo Ensino Superior
		Outras Despesas com Educação Privada
Despesas Privadas Específicas	Despesas Financeiras e Bancárias	Despesas com Cartão de Crédito, Cheque Especial, etc.
	Despesas com Pagamento de Empréstimos	Prestação de Imóvel e Empréstimos
	Contratação de Serviços	Despesas com empregados em casa (faxineira, babá, motorista, etc.)

Nota: * Por Ativos Seleccionados compreende-se um conjunto de itens de natureza distinta, mas cuja agregação teve como finalidade transmitir um padrão de estabilidade econômica das famílias.

** Por Mídia compreende-se pacotes de TV a Cabo, serviços de streaming e plataformas digitais diversas.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da POF/IBGE 2008 - 2009 e 2017 - 2018.

A primeira especificação contida na Tabela 2 como “Ativos Seleccionados” engloba um conjunto de despesas em bens e ativos que mais estritamente distinguem os variados grupos de classes médias e, sobretudo, suas diferenciações em relação à base da pirâmide social. A aquisição de veículos e imóveis, assim como as despesas com propriedade, que se restringem ao pagamento de aluguel e condomínio pelas famílias, ajudam a caracterizar o padrão de vida das classes médias, visto que esses três itens atrelam aspectos fundamentais que tipificam esse estrato social, como a imagem de um padrão de vida confortável e o *status* social atrelado ao investimento em capital físico. No caso do Brasil, particularmente, cabe ressaltar a predominância das despesas em bens duráveis ao longo de boa parte deste século, fundamentada pelo consumo de massa, como revisitado nos capítulos anteriores desta dissertação. Além disso,

as despesas com aluguel e condomínio representam dispêndios custosos às famílias, que podem atrelar o seu valor à qualidade da habitação, configurando-se como um marcador social.

Compreendem ainda o conjunto de ativos em questão, outros três elementos: as despesas com a posse de um plano de previdência privada; possuir um aporte financeiro de reserva, sob a forma de aplicações financeiras; e outros investimentos e ativos diversos não especificados. Os dois primeiros itens foram aqui destacados por caracterizarem um padrão de vida estável, sinalizado pela disponibilidade de recursos que contribuem para reduzir a vulnerabilidade socioeconômica em situações de risco e incerteza, funcionando como um amortecedor dos impactos de choques adversos. Como afirmam Lamounier-Souza (2010) e Salata (2016), as classes médias, em momentos de crise, abrem mão de determinados ativos para a manutenção do seu padrão de vida e sua posição social. De forma geral, espera-se que a movimentação de ativos das classes médias reflita mais as condições socioeconômicas dos dois momentos, ou seja, uma alocação de recursos que se orienta mais a salvaguardar as famílias em um cenário adverso do que propriamente a aquisição de ativos que atrelem um maior *status* social, embora a literatura também tenha demonstrado que essa é uma das características mais marcante deste grupo. Espera-se que os resgates financeiros aumentem durante os momentos de crise.

A categoria de “Tecnologia e Cultura” envolve características sociais habituais das classes médias que consomem lazer, atividades esportivas, teatros, cinemas e eventos culturais, em geral, além de serem potenciais consumidores de bens de alta tecnologia (smartphones, *notebooks*, eletrônicos em geral) e conseqüentemente, constituem-se em um grupo de grande propulsão na aquisição de aplicativos, pacotes de TV e acesso à internet, que ainda constitui um obstáculo de inserção social e tecnológica das camadas mais populares. São padrões de consumo que os distinguem das classes sociais de menor renda e mais vulneráveis, e servem para manter o *status* de classes médias tradicionais (THERBORN, 2008). Segundo Kerstenetzky e Uchôa (2013), o uso de novas tecnologias de comunicação transmite a sensação de posse de capital social ou conexões sociais, que também são de interesse das classes médias. Tais hábitos de consumo também reforçam o papel das classes médias como indutor de inovações tecnológicas e sua influência cultural sobre os demais estratos. Além disso, a deflação dos preços dos eletrônicos, observada na última década, contribuiu para que esse padrão que é muito característico das classes médias se expandisse entre os pobres (LAVINAS, 2017). Espera-se que esses dispêndios se elevem entre os dois períodos analisados,

principalmente pela maior oferta de lazer e entretenimento pelas plataformas digitais, a despeito de o contexto ser de crise ou pós-crise.

Em relação às despesas destinadas a “Saúde e Educação”, cabe salientar que seu agrupamento se deu devido a alguns fatores em comum. Em primeiro lugar, apesar de ambos os serviços serem também assegurados mediante provisão pública, trabalhos anteriores retrataram a preferência das famílias de classes médias pela aquisição de serviços privados complementares ou substitutivos de padrão superior. Por outro lado, o acesso à saúde e educação de qualidade tem impactos sociais e econômicos relevantes, e constitui parte expressiva das despesas das classes médias tradicionais. Esse critério já havia sido mencionado por Salata (2016) como distintivo das classes médias, que investem mais em qualificação profissional, têm níveis mais elevados de escolaridade, ensino superior e acesso à educação de qualidade. Ao investirem mais na educação dos filhos, as classes de maior renda criam uma rede de propagação da transmissão intergeracional de capital cultural e intelectual nos estratos superiores, que perpetuam as melhores qualificações profissionais entre pessoas deste grupo (LAMOUNIER e SOUZA, 2010). Espera-se observar uma maior despesa com ambos os serviços, refletindo o aumento no custo dos planos privados de saúde e a busca por maior qualificação profissional que possibilitem a esses estratos melhores oportunidades ocupacionais e de renda.

O último item da Tabela 2, intitulado de “Despesas Privadas Específicas”, compreende um conjunto de aspectos mais característicos das classes médias brasileiras do que propriamente do padrão de referência dos estudos sobre as classes médias internacionais. A literatura faz menção à inclusão financeira dos diferentes grupos sociais conforme suas condições sociais, econômicas e culturais (LANA, 2015; ALVES *et al.*, 2021). Portanto, compreende-se que as classes médias, por vezes, são o grupo de maior acesso a produtos e serviços financeiros. Além disso, a categorização em despesas financeiras e despesas com pagamento de empréstimos servem para compor um padrão recente na economia brasileira em que se presenciou a ampliação do consumo das famílias, sobretudo de baixa e média renda, mediante compras a prazo e crescente endividamento (LAVINAS, 2017). Ao incluir esse tipo de despesa na análise, olharemos tanto para a concessão de crédito que se expandiu vigorosamente nas primeiras décadas deste século e ajudou a disseminar a popularização da ascensão social baseada na incorporação ao mercado e consumo, quanto para o maior comprometimento da renda das famílias com o pagamento de dívidas bancárias e financiamentos.

Integra ainda essa última categoria do conjunto de despesas selecionadas, a categoria de contratação de serviços domésticos, como padrão distintivo de consumo das classes médias brasileiras. Esse item de despesa faz parte de uma caracterização histórica relativa à presença de empregados remunerados nos afazeres de casa, um fator importante na garantia da reprodução social das famílias brasileiras de renda média e alta. Considera-se este um aspecto diferenciador entre os grupos de classes médias, que apresentam grande heterogeneidade entre si. Sabe-se que o Brasil emprega atualmente mais de 6 milhões de trabalhadores domésticos, e que essa mão de obra é majoritariamente composta por mulheres negras e de baixa escolaridade (IBGE, 2019). Portanto, a contratação desses serviços contribui para reforçar o *status* social das classes médias que na ausência de serviços públicos e de uma melhor divisão sexual e social do trabalho, contratam trabalhadores domésticos remunerados para as lides da casa.

Por fim, o conjunto total de despesas *per capita* das unidades de consumo foi utilizado para a obtenção dos clusters de classes médias, como forma de levar em consideração os dispêndios totais das famílias, que podem ter maior relação com o nível de renda dos indivíduos que compõem o grupo familiar, além de refletir a estruturação do orçamento das famílias.

A análise do padrão de despesas como medidor do bem estar dessas classes médias, ao invés de uma análise baseada exclusivamente na renda como muitos trabalhos retrataram, justifica-se pelo fato de a renda demonstrar apenas parte dos recursos disponíveis das famílias. O consumo reflete o conjunto de estratégias das unidades de consumo determinado pelo valor que os indivíduos atribuem aos bens e serviços à sua disposição, bem como a classificação de valor entre os itens, como a parcela de gastos destinada ao consumo de alimentos, bens duráveis, habitação, cuidados de saúde, educação e outros itens, como mecanismos de inclusão financeira (OLIVEIRA *et al*, 2016). Embora tanto a renda quanto o consumo apresentem uma variação ao longo do tempo, o consumo tende a ser mais estável do que a renda e refletir com mais precisão o bem estar médio de longo prazo (DEATON, 1997).

Em relação aos testes abordados anteriormente neste mesmo capítulo, a respeito da restrição das classes médias a um intervalo da distribuição de renda que melhor as identificassem, a Tabela 3 contém os resultados observados para os dois recortes, com o mesmo padrão de despesas característico das classes médias, em que algumas observações podem ser feitas. As duas primeiras colunas com números da Tabela 3 representam a média dos valores *per capita* mensais dispendidos pelas famílias, que integram o banco de dados da POF (em sua totalidade), nos itens de despesa selecionados como despesas características das classes médias.

As colunas que vêm na sequência, mais ao centro, representam os resultados obtidos quando as classes médias resultaram da exclusão dos mais pobres pela linha de pobreza do Banco Mundial e exclusão dos mais ricos, situados entre os primeiros cinco percentis de maior renda. E as duas colunas mais à direita representam os resultados obtidos para as classes médias compreendidas entre o terceiro decil e o nonagésimo quinto percentil da distribuição. Complementam essas informações os dados de renda *per capita* mensal para os respectivos períodos de análise da POF.

Tabela 3: Análise do Padrão de Despesas das diferentes segmentações das Classes Médias

Despesas e Renda Per Capita (em média)	Amostra POF 2008	Amostra POF 2017	Classes Médias (inicial) 2008*	Classes Médias (inicial) 2017*	Classes Médias 2008 (P30)**	Classes Médias 2017 (P30)**
Renda Mediana	R\$ 966,70	R\$ 1.293,18	R\$ 1.124,52	R\$ 1.357,75	R\$ 1.301,40	R\$ 1.769,71
Renda Média	R\$ 1.781,02	R\$ 2.195,43	R\$ 1.502,60	R\$ 1.761,53	R\$ 1.689,48	R\$ 2.923,75
Despesa Total Mediana	R\$ 909,02	R\$ 1.104,97	R\$ 1.060,57	R\$ 1.165,37	R\$ 1.217,96	R\$ 1.537,97
Despesa Total Média	R\$ 1.674,57	R\$ 1.854,74	R\$ 1.489,11	R\$ 1.583,63	R\$ 1.657,71	R\$ 2.406,43
Despesa Ativos Seleccionados	R\$ 628,20	R\$ 732,89	R\$ 478,14	R\$ 506,02	R\$ 541,07	R\$ 687,68
Despesa Tec/Cultura	R\$ 61,75	R\$ 90,39	R\$ 50,11	R\$ 76,63	R\$ 56,88	R\$ 118,82
Despesa Saúde/Educação	R\$ 66,61	R\$ 87,40	R\$ 58,18	R\$ 68,39	R\$ 67,21	R\$ 119,31
Despesas Privadas Específicas	R\$ 72,11	R\$ 112,13	R\$ 56,59	R\$ 86,67	R\$ 65,26	R\$ 153,07

Nota: *Recorte inicial em que restringia das classes médias os mais pobres, com base a linha de pobreza do Banco Mundial, e o quinto percentil de maior rendimento.

** Classes Médias distribuídas entre o terceiro decil e o quinto percentil mais rico da distribuição de renda. Todos os dados estão em valores correntes de Jan/2018.

Fonte: Elaboração própria a partir das observações geradas no *software Stata* com dados da POF/IBGE 2008 – 2009 e 2017 – 2018.

Segundo os resultados de Oliveira *et al* (2016), o último exercício, retratado nas duas últimas colunas da Tabela 3, representa melhor as classes médias por excluir os pobres e vulneráveis. Ao observar a Tabela 3, nota-se que tanto para o período de 2008 – 2009 quanto

para o período de 2017 – 2018, há diferenças significativas nos gastos das classes médias conforme sua segmentação social. Os valores dispendidos por essa nova demarcação das classes médias, observada nas duas últimas colunas da Tabela 3, por vezes superam ou estão próximas das médias dos dispêndios da sociedade como um todo, além de serem maiores do que as despesas observadas na terceira e quarta colunas com valores monetários, que retratam um conjunto de classes médias mais amplo. Além disso, a magnitude das despesas observadas é mais elevada se comparada com o padrão estabelecido pelo recorte inicial das classes médias, conforme consta nas colunas mais ao centro da Tabela 3. Os valores de renda *per capita* média que compõem os subgrupos de classes médias também são mais representativos.

Os resultados obtidos, portanto, seguem a tendência esperada, ou seja, ao excluir das classes médias os pobres e vulneráveis os valores dispendidos com as despesas características das classes médias são maiores frente à seleção inicial, em que este intervalo se iniciava no segundo decil (para a POF 2008-2009) e no décimo quinto percentil (para a POF 2017-2018). A maior inclusão de famílias de menor renda no âmbito das classes médias, considerando tratar-se de uma parcela da população tão próxima aos primeiros decis da distribuição, poderia ocasionar uma ampliação das classes médias indevida, além de eventuais distorções do seu padrão de despesas. Compreendendo as dificuldades em restringir socialmente as classes médias, e sendo este um grupo tão diverso e heterogêneo, mas detentor de um estilo de vida específico, pressupõe-se que, de fato, o padrão de despesas de classes médias não corresponderia à toda extensão demarcada nesse recorte inicial, sendo mais adequada a nova estratificação, que compreende o intervalo entre o terceiro decil da distribuição de renda e o quinto percentil de maior renda.

Além disso, ao fixar o tamanho das classes médias, através da manutenção dos mesmos limites inferior e superior de renda, nos dois períodos em análise da POF, torna-se possível comparar os subgrupos de classes médias no tempo, em uma tentativa de representar famílias semelhantes nos diferentes anos da pesquisa. Trata-se assim, de uma maneira de minimizar possíveis diferenças que impliquem em um aumento ou redução dos subgrupos nesse período. Portanto, o que será desenvolvido no próximo capítulo é um exercício de padronização das famílias que representam as classes médias em cada período de tempo, tendo como balizador suas características de despesas.

Para complementar a análise da caracterização do perfil de despesas das classes médias, optou-se também por utilizar algumas informações socioeconômicas e os dados a

respeito dos rendimentos monetários de todos os componentes da família contidos na POF, que traz informações sobre rendimentos de forma mais detalhada do que a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua). Observar o que aconteceu com o nível de renda permite compreender melhor a análise sobre o padrão de bem estar da população, haja vista que o consumo e as despesas têm relação com a renda disponível dos indivíduos. Os rendimentos monetários compreendem todos os ganhos monetários, que podem ser originados pelo rendimento do trabalho e transferências financeiras ou fiscais (aposentadoria, pensão, programas sociais, etc.). Acrescenta-se a estes valores a variação patrimonial.

No próximo capítulo serão abordadas as análises principais das estratificações das classes médias com base nas duas pesquisas da POF. Compõem essa análise os diferentes subgrupos que integram as classes médias, seu padrão de despesas e de renda, e o perfil socioeconômico das famílias inseridas nesses estratos. A partir das estratificações das classes médias pelo seu padrão de despesas, e utilizando das informações socioeconômicas contidas na POF, que caracterizam as condições de ocupação dos indivíduos, seu nível de escolaridade, avaliação subjetiva das suas condições de vida e acesso a serviços públicos, dentre outros fatores, é possível identificar elementos em comum na categorização dos subgrupos de classes médias nos dois momentos analisados, de forma a torná-los mais parecidos em sua composição social e econômica. Isso nos possibilita fazer comparações a respeito do padrão de consumo entre cada subgrupo de classe média e entre dois períodos de tempo, os anos 2008 – 2009 e 2017 – 2018.

5 ANALISANDO AS CLASSES MÉDIAS EM CENÁRIOS DE CRISE

5.1 O Perfil Socioeconômico da Grande Classe Média

A partir do referencial teórico e empírico abordados ao longo deste trabalho, iniciamos a análise da composição das classes médias brasileiras a partir da descrição da distribuição de renda entre os estratos sociais. A amostra da POF 2008-2009 consta de 56.091 unidades de consumo, enquanto a POF 2017-2018 entrevistou 58.039 unidades de consumo. Considerando os fatores de expansão particulares para cada uma das pesquisas, estima-se que a primeira represente uma população de 57.816.604 famílias, totalizando mais de 190 milhões de pessoas. Já a pesquisa de 2018, corresponde a um pouco mais de 69 milhões de famílias, representando 207.130.790 indivíduos. A Tabela 4 traz algumas descrições sobre a estratificação de renda da sociedade brasileira, por percentis de distribuição, obtidas através da POF.

Tabela 4: Estratificação por Corte da Renda *Per Capita* no Brasil, 2018

Percentis da População	POF 2009		POF 2018		Evolução da Renda 2018/2009 (%)
	Renda <i>Per Capita</i> *	Número de Famílias (u.c**)	Renda <i>Per Capita</i> *	Número de Famílias (u.c**)	
1%	R\$ 90,30	561	R\$ 125,99	580	39,5
5%	R\$ 192,38	2804	R\$ 271,76	2902	41,3
10%	R\$ 277,42	5609	R\$ 397,18	5804	43,2
25%	R\$ 503,33	14023	R\$ 721,39	14510	43,3
50%	R\$ 966,70	28045	R\$ 1.293,18	29019	33,8
75%	R\$ 1.856,11	42068	R\$ 2.292,55	43529	23,5
90%	R\$ 3.685,66	50482	R\$ 4.358,83	52235	18,3
95%	R\$ 5.802,98	53286	R\$ 6.912,27	55137	19,1
99%	R\$ 14.113,59	55530	R\$ 16.320,57	57459	15,6
Média/Total	R\$ 1.781,00	56091	R\$ 2.195,43	58039	23,3

Nota: * Valores em reais de janeiro de 2018.

** Unidade de Consumo da POF.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE) 2008-2009 e 2017-2018.

De modo geral, observa-se, ao olhar para os percentis da população em relação à cada corte de renda *per capita*, que entre o período de 2008-2009 e 2017-2018, houve um incremento da renda *per capita* média mensal para todos os segmentos populacionais, embora com variações de rendimento entre si, com alguns percentis com valores de corte mais significativos que outros, comparando-se os dois períodos. Ao analisar a distribuição de renda entre os percentis, nota-se que aqueles estratos de menor renda mensal, demarcados entre o primeiro percentil e o vigésimo quinto percentil, auferiram os maiores incrementos de renda *per capita*, em termos proporcionais, com crescimento médio de 41,8% da renda.

Tomando o salário mínimo vigente como um balizador do rendimento de parte não desprezível da população brasileira, o vigésimo quinto percentil ganhava um pouco mais da metade do salário mínimo em 2009, cerca de 63%, enquanto que em 2018 esse percentual era de aproximadamente 76%. Contribuíram para esse salto de rendimento os valores monetários auferidos através da renda não derivada do trabalho, como as transferências de renda advindas de programas públicos de assistência social, como o Bolsa Família e o Benefício de Prestação Continuada (BPC), além das transferências públicas de aposentadorias e pensões. Cabe registrar que o aumento real do salário mínimo, de 35% no período, contribuiu indiretamente para tal incremento.

Com relação ao estrato médio de renda, representado pela mediana dessa distribuição, a principal contribuição que explica a elevação da renda entre o período em análise se deve também às políticas de valorização do salário mínimo, que foi reajustado conforme a inflação do ano anterior e o crescimento da economia, medido pelo PIB de dois anos anteriores ao período de referência. Apesar de esta regra ter sido abandonada recentemente, perdurou até o ano de 2018, que compreende o período de pesquisa da POF. Além disso, cabe ressaltar que paralelamente à valorização do salário mínimo nesse intervalo de tempo entre as duas pesquisas, ainda houve uma importante evolução na criação de empregos formais, em contraposição ao que se evidencia mais recentemente, em que boa parte dos empregos formais foram destruídos pelo aprofundamento da recessão e das reformas da Era Temer, que posteriormente teria seus efeitos agravados pela crise sanitária e econômica atual.

Como é de se esperar, apesar de em termos proporcionais os maiores incrementos de renda terem se dado na primeira metade da distribuição, em termos absolutos os maiores ganhos foram no topo dessa estrutura distributiva. Se analisada a renda *per capita* média obtida pela população que se encontra no primeiro percentil de maiores rendimentos

mensais, registrado na Tabela 4, nota-se um aumento na renda de aproximadamente R\$2.207,00. Para efeito de comparação e melhor compreensão do impacto desse valor, o quinto percentil de maior renda obteve, no mesmo período, um acréscimo de metade deste valor, em torno de R\$1.019,29. Esse contraste reforça que mesmo quando analisado somente o topo da distribuição de renda, ainda há significativas diferenças entre os primeiros percentis dessa estratificação, como Morgan (2017) já salientava.

Quando comparados os dados de rendimento entre a POF de 2002-2003 e 2008-2009, observa-se que já havia uma tendência de crescimento da renda *per capita* entre os percentis de renda assinalados na Tabela 4, e que, apesar desta trajetória se manter, pode se considerar que o crescimento vertiginoso dos primeiros anos dá lugar a um crescimento mais tímido, se comparado o período decorrido entre 2008-2009 e 2017-2018. Foi quando se manteve a trajetória de maior crescimento proporcional de renda entre os estratos situados abaixo da mediana. A renda média, que apresentou crescimento de 23,3% entre os anos de 2009 e 2018, já demonstrava tendência de elevação na POF anterior, com acréscimo de 20,4% entre os anos de 2003 e 2009. Se comparadas a mediana da renda *per capita* auferida no período, entre os anos 2003-2009 houve incremento de 31,1%, frente ao aumento de 33,8% verificado entre 2009-2018. O maior crescimento da mediana em relação à renda média, indica que houve no período uma trajetória de queda da desigualdade, e que sendo assim, esperava-se que a assimetria da distribuição se moveria no mesmo sentido (HOFFMANN, 2010). Outro fator característico que cabe ressaltar aqui, é que no compasso das melhorias de distribuição, o primeiro percentil da hierarquia social auferiu rendimentos maiores no período 2009-2018 (em torno de 15 %), do que no período 2003-2009 (aproximadamente, 12%).

Após realizadas as demarcações das classes médias pelo método assinalado no capítulo anterior, que orientou sua composição com aproximadamente 2/3 das famílias brasileiras, algumas informações socioeconômicas foram extraídas da POF para auxiliar na caracterização desse estrato social, e assim distinguir as peculiaridades deste grupo amplo e diverso. A Tabela 5 contém alguns desses aspectos sociais relevantes da composição das classes médias, dos estratos sociais mais pobres e vulneráveis – situados abaixo do terceiro decil da distribuição de renda - e também para o estrato mais rico, composto pelas famílias situadas entre o quinto percentil que auferem os maiores rendimentos. Além disso, as mesmas informações coletadas foram padronizadas com base nos questionários das duas

edições da POF, com o objetivo de visualizar possíveis mudanças na descrição das camadas sociais do período 2008-2009 para o período 2017-2018.

Tabela 5: Perfil Socioeconômico das Famílias por Classe Social
(com base na pessoa de referência da família)

Características		POF 2008 – 2009			POF 2017 - 2018		
		Pobres e Vulneráveis	Classes Médias	Ricos	Pobres e Vulneráveis	Classes Médias	Ricos
Sexo (%)	Feminino	30,5	31	31,4	45,1	40,8	36,3
	Masculino	69,5	69	68,6	54,9	59,2	63,7
Cor/Raça (%)	Branca	31,2	55	77,8	27,4	49,4	75,1
	Preta	11,3	8,2	2,9	14,8	11	3,6
	Amarela	0,32	0,64	1,7	0,38	0,8	2,3
	Parda	56,3	35,2	16,6	56,7	38,2	18,5
	Indígena	0,63	0,37	0,49	0,5	0,46	0,3
Escolaridade	Anos de Estudo (em média)	5,2	7,9	13	7	9	14,6
	Curso Superior (%)	0,01	0,2	0,7	0,05	0,5	1,1
Posição na Ocupação (%)	Empregado Privado	31,6	33,5	23,4	34,8	35,8	22,7
	Empregado Público	3,5	9	21,3	4,6	10,4	26,4
	Empregador	0,5	3,7	12,1	0,9	3,9	15,3
	Trabalha por Conta-Própria	28,5	21,9	18,7	31,1	22,4	13,5
Inclusão Financeira e Endividamento (%)	Conta Bancária	18,8	51,4	77,3	32,1	55,8	90,1
	Cartão de Crédito	13,2	38	79,2	18,2	55	85,9
	Cheque Especial	2,7	22,3	24	3	17	49,2

Nota: As informações foram ajustadas de forma a estabelecer a mesma informação para perguntas semelhantes aos questionários das duas POF/IBGE 2008-2009 e 2017-2018, retratando aqui aquelas que demonstraram valores mais relevantes. Outras categorias de ocupação e descrição por raça/cor, por exemplo, podem ser encontradas na base de dados da POF.

Fonte: Elaboração própria a partir das informações da POF/IBGE 2008 - 2009 e 2017 - 2018.

Ao analisar a Tabela 5, observam-se alguns padrões sociais bem estabelecidos entre os diferentes estratos, mantendo-se praticamente constantes nos dois períodos de investigação da POF. Para todos os grupos sociais identificados, a pessoa de referência das famílias é majoritariamente homem, embora tenha ampliado a participação feminina como referência dos lares, sobretudo nas famílias de baixa renda. O hiato entre os sexos no que tange a pessoa de referência se reduz de forma acentuada em dez anos nos estratos de menor renda, caindo moderadamente nas classes médias e encolhendo muito pouco entre os ricos.

Observa-se também que o estrato de maior renda é composto majoritariamente por pessoas brancas, representando mais de $\frac{3}{4}$ desse grupo social. Porém, no âmbito das classes médias, observa-se um aumento do peso dos que se declararam pardos e negros: somavam 43,4% na primeira POF e sobem para 49,2%, percentual praticamente idêntico ao dos brancos. Nesse sentido, está claro que houve uma certa desracialização das classes médias ao longo dos anos 2000 no Brasil. Constata-se também que no grupo denominado como pobres e vulneráveis sua composição é majoritariamente de pessoas que se autodeclararam pardas e negras. Tais aspectos vão ao encontro ao que se esperava observar para cada estrato social, admitindo-se as disparidades de gênero e raça que estão intimamente interligadas aos diferentes perfis de renda da sociedade brasileira (SOARES, 2000; MATOS e MACHADO, 2006), com uma classe média expressando um arco de diversidade racial mais conforme ao perfil demográfico da sociedade, onde 52% da população se declaram pardos ou negros.

Em relação ao nível de escolaridade apresentado pelas famílias, também é possível identificar um padrão bem estabelecido entre os segmentos sociais. Geralmente, as famílias de mais baixa renda possuem, em média, menos anos de estudo do que os estratos mais ricos e de classes médias. Observa-se que a qualificação das famílias está diretamente relacionada à sua posição social, conforme era de se supor, já que o sistema educacional brasileiro é marcado por elevada desigualdade educacional, registrando níveis médios de escolaridade muito baixos (BARROS, 2017), que por sua vez tendem a impactar as oportunidades socioeconômicas de inserção das famílias no mercado de trabalho. Apesar de o padrão de escolaridade dos grupos aumentar, em média, ao longo dos períodos analisados, ainda assim, pode-se inferir que a classe mais abastada economicamente possui nível de instrução muito superior aos demais grupos, alcançando, em média, 14,6 anos de escolaridade. As classes médias, mesmo que com maior nível de escolaridade que os pobres, nos dois momentos

analisados, parecem ter uma proximidade maior dos estratos mais pobres do que dos mais ricos, ao olhar para a média de escolaridade das famílias.

As oportunidades de inserção sócio-ocupacional das famílias também refletem os aspectos educacionais mencionados anteriormente, e conseqüentemente, estarão muito provavelmente relacionados aos diferenciais de renda observados entre cada camada social. Nos grupos de mais alta renda duas categorias de ocupação chamam a atenção: o percentual das pessoas de referência nos domicílios que estão empregadas no setor público (26,4% em 2017-2018), e aquelas que são empregadoras de mão de obra (15,3% em 2017-2018). As duas categorias se fazem mais presentes entre os ricos, tendo-se elevado entre os anos da POF. Tradicionalmente, tanto nas classes médias quanto nos estratos pobres, a inserção em ocupações originadas no setor privado e o trabalho por conta própria são mais representativos, responsáveis por mais da metade da ocupação das famílias em ambos os anos.

E é exatamente nessas categorias que o padrão de ocupação dos ricos reduziu, em comparação a 2008-2009, em uma trajetória oposta ao visualizado nos outros dois estratos mencionados. A elevação da participação da ocupação de trabalhadores por conta própria já representava uma tendência nos anos anteriores (2015-16), quando a geração de empregos se deu em grande parte nos setores informais da economia. É de se esperar que o menor ritmo da atividade econômica no período tenha impulsionado as famílias na direção de opções alternativas de emprego, em que a informalidade se faz mais presente. Esses traços da inserção ocupacional dos diferentes estratos sociais reforça uma estrutura ainda sólida de diferenciação de oportunidades entre os indivíduos conforme sua classe social.

Em relação às categorias que retratam a inclusão financeira e o endividamento das famílias, nota-se novamente que a renda dos grupos está diretamente relacionada com o grau de contas correntes abertas e posse de cartão de crédito pelas famílias, que, de forma geral, tiveram seu padrão de acesso a esses itens ampliado. Nota-se também, que a ampliação da abertura de contas correntes, no período analisado, foi ainda mais expressiva entre os pobres, em um processo de bancarização deste estrato, em que a quantidade de contas abertas quase dobrou. Em relação ao uso de cheque especial pelas famílias – que consiste de um crédito automático de juros extremamente elevados destinado às pessoas que necessitam efetuar pagamentos e não dispõem de saldo para isso -, o mesmo padrão pode ser notado, porém, esse tipo de item não tem uma trajetória comum em todos os estratos.

Portanto, os instrumentos financeiros não são de acesso igual entre os três grupos analisados: os pobres têm mais acesso à conta e cartão apenas, mas raramente possuem cheque, pois não haveria como controlar seu uso indiscriminado. Essa categorização pode estar sinalizando as evidências já constatadas por Ribeiro *et al* (2021) de que a inclusão financeira se ampliou no país (LAVINAS, 2017), em direção à maior participação dos indivíduos de renda mais baixa, porém, que as classes de rendimento superior continuam sendo aquelas a ter mais acesso a crédito e às ferramentas financeiras, caracterizando ainda um mercado de acesso segmentado.

Para compreender melhor o comportamento dos diferentes estratos sociais em relação ao padrão de hábitos de consumo das classes médias, a Tabela 6 traz algumas observações obtidas da POF que auxiliam nas distinções entre os três grandes grupos analisados, tanto em seu nível de despesas quanto em seu nível de renda. Na Tabela 6 são apresentados os gastos das famílias, por estrato social, com itens que compõem o padrão de despesas que fora denominado no capítulo anterior como típico das classes médias, para os anos de 2008-2009 e 2017-2018. Além destas informações, há dados também sobre o nível de renda *per capita* média e os valores das despesas totais dos estratos que compõem a hierarquia social brasileira.

Tabela 6 – Comportamento dos Estratos Sociais por Renda e Despesas Seleccionadas

Renda e Despesas <i>Per Capita</i> (em média)	POF 2008 – 2009			POF 2017 – 2018		
	Pobres e Vulneráveis	Classes Médias	Ricos	Pobres e Vulneráveis	Classes Médias	Ricos
Renda Mediana	R\$ 352,83	R\$ 1.301,40	R\$ 8.586,84	R\$ 506,83	R\$ 1.769,71	R\$10.193,43
Renda Média	R\$ 347,20	R\$ 1.689,48	R\$ 11.599,92	R\$ 495,93	R\$ 2.923,75	R\$13.473,46
Despesa Total Mediana	R\$ 366,59	R\$ 1.217,96	R\$ 7.155,59	R\$ 481,82	R\$ 1.537,97	R\$7.612,62
Despesa Total Média	R\$ 448,06	R\$ 1.657,71	R\$ 9.271,43	R\$ 567,37	R\$ 2.606,43	R\$9.427,65
Despesa Ativos	R\$ 103,73	R\$ 541,07	R\$ 4.919,41	R\$ 138,33	R\$ 687,68	R\$5.885,68
Despesa Tec/Cultura	R\$ 10,21	R\$ 56,88	R\$ 435,41	R\$ 24,04	R\$ 118,82	R\$476,86

Despesa Saúde/Educ.	R\$ 7,38	R\$ 67,21	R\$ 415,16	R\$ 12,95	R\$ 119,31	R\$571,57
Despesas Privadas	R\$ 6,38	R\$ 65,26	R\$ 556,72	R\$ 16,60	R\$ 153,07	R\$754,53
Razão Despesas/Renda	1,29	0,98	0,80	1,14	0,89	0,70

Nota: Todos os dados em valores correntes de Jan/2018.

Fonte: Elaboração Própria a partir dos dados da POF/IBGE 2008-2009 e 2017-2018.

Ao olharmos para os valores contidos na Tabela 6, tanto para o nível de renda *per capita* média dos diferentes estratos sociais, quanto para seu nível de despesas, é possível notar algumas diferenças significativas, que por si só já os distinguem. A começar pela renda mediana e pela renda média apresentadas, observa-se que naturalmente, os grupos ricos irão auferir maiores rendimentos que as classes médias, e estas terão maiores rendimentos que o grupo que compreende os pobres e vulneráveis. Mas mais do que isto, a diferença de renda dos ricos para os demais estratos é muito mais acentuada, além de ter ampliado este *gap*, em termos absolutos, nos anos 2017-2018. Em termos relativos, esse distanciamento entre os grupos apresentou alteração, reduzindo o *gap* entre os ricos e os demais estratos, embora ainda se mantenha muito grande.

Para efeito de comparação, as classes médias auferiam em 2008-2009, em média, 14,6% da renda dos mais ricos. Em 2017-2018 essa proporção alcançou aproximadamente 21,7% dos ganhos. Além disso, nota-se uma grande assimetria no interior do grupo mais pobre, identificada pela renda mediana ser superior à renda média das famílias, nos dois períodos, sinalizando a presença de um contingente de famílias que vivem às custas de uma renda significativamente menor que a média de renda deste estrato, que já é absurdamente baixa. Portanto, para os pobres, a desigualdade de renda também é preocupante por se tratar de um grupo muito vulnerável e com poucos recursos, para o qual cada real a mais ou a menos impacta no orçamento.

Em relação ao comportamento das despesas em cada um dos grupos, nota-se que os grupos de menor renda gastam percentuais expressivos de sua renda - para as classes médias, cerca de 98% dos rendimentos estavam comprometidos com as despesas do lar em 2008-2009 -, senão, mais do que efetivamente recebem. Ou seja, na maioria das vezes, seria necessário obter uma renda maior para que esses grupos pudessem satisfazer todas as

necessidades familiares. Os grupos de maiores rendimentos geralmente dispõem percentuais menores da renda em seu conjunto de despesas totais mensais, ficando entre 70% e 80% do que auferem mensalmente. Essas informações corroboram o argumento de que a análise da estratificação social brasileira pela ótica da renda, isoladamente, não seria o bastante para compreender a situação em que estes estratos sociais realmente se encontram (KERSTENETSZKY e UCHOA, 2013; SALATA, 2016; SCALON, 2012).

Em relação às despesas típicas de classes médias analisadas, de fato, elas se distinguem acentuadamente do que se observa para os demais estratos sociais. O primeiro grupo, que compreende as famílias mais pobres e vulneráveis, tem em sua cesta de consumo gastos mínimos com os itens selecionados. Quando se observa a alocação de recursos para o agregado de ativos, que pode sinalizar as condições das famílias de se precaverem diante de cenários de incerteza, este grupo possui despesas pouco significativas com muitos dos ativos listados neste item, sendo majoritariamente composto por despesas com o uso da moradia (pagamento de aluguel e ou condomínio). Nas demais variáveis selecionadas, notou-se um comportamento de consumo que parece se espelhar nas tendências observadas para os demais estratos, como a elevação do consumo de eletrônicos e acesso à internet, bem como o aumento das despesas privadas, sobretudo de pagamento de empréstimos e financiamento. Ainda assim, seu padrão de despesas não pode aproximar suas preferências de consumo às preferências das classes médias, mesmo que seja do seu estrato inferior.

Já para os grupos mais ricos, os itens de despesas característicos das classes médias se fazem presente, porém em uma magnitude de dispêndios mais alta do que das classes médias propriamente, sobretudo em relação ao item de despesas com ativos, que chega a ser oito vezes o valor médio dispendido pelas classes médias em 2017-18. Esse comportamento das despesas em relação à aquisição de ativos pelas elites econômicas encontra sustentação na literatura revisitada neste trabalho, em que a posse de ativos é um fator característico dos grupos socialmente mais confortáveis, que desfrutam de maior estabilidade econômica. Além disso, os dispêndios verificados para esse estrato social, em maior magnitude, podem estar caracterizando que esses elementos semelhantes de despesa se distinguem por sua qualidade, que teriam uma qualidade superior aos mesmos itens adquiridos pelas classes médias, que tendem a tentar copiar o padrão de vida das elites sociais (FURTADO, 1969).

Diante destas observações iniciais acerca dos estratos sociais como um todo, pode-se compreender melhor suas principais diferenciações e definições. Entretanto, conforme

mencionado ao longo deste trabalho, as classes médias constituem um grupo muito heterogêneo, e saber caracterizar seus subgrupos com base nas suas características sociais, de despesas e de renda, bem como comparar os subgrupos identificados nos dois períodos da POF, são exercícios relevantes para tentar apreender as principais mudanças entre o período 2008-2009 e os anos 2017-2018. Para isso, a próxima seção deste capítulo tratará da observação e análise dos resultados obtidos da segmentação das classes médias pelo seu padrão de despesas, que juntamente com o referencial teórico abordado nesta pesquisa e a contextualização dos períodos em evidência, são ferramentas relevantes para a compreensão do padrão de vida das classes médias e seus desdobramentos.

5.2. Perfil Socioeconômico das Classes Médias

Para caracterizar as classes médias e seus subgrupos ao longo do período de análise da POF, algumas informações socioeconômicas foram utilizadas, objetivando auxiliar na compreensão da composição desses grupos e assim, observar características sociais típicas desses estratos nos dois períodos em análise. As informações do nível socioeconômico das famílias nos ajudam a explicar como os indivíduos utilizam as oportunidades econômicas e estabelecem suas preferências e alocações de consumo, implicando em oportunidades de emprego distintas e atribuição de importância diferenciadas (ROSA *et al*, 2014). Sendo assim, a análise socioeconômica mais ampla dos indivíduos, utilizando-se dos questionários complementares da POF, nos permite identificar as principais características dessa classe social em sua heterogeneidade, além de conhecer melhor as condições de vida da população pela ótica das próprias famílias.

A Tabela 7, semelhante à Tabela 5 apresentada na seção anterior deste capítulo, traz algumas informações acerca desse perfil social dos grupos de classes médias obtidos pela análise de *cluster*, compreendendo uma descrição das características sociais, de escolaridade, ocupação e inclusão financeira, aqui estimada pela abertura de contas bancárias, acesso a crédito e a aquisição de cheque especial – um crédito automático de juros elevado originado por instituições financeiras às pessoas que necessitam efetuar pagamentos e não dispõem de saldo para isso. As variáveis em questão foram selecionadas dentro das limitações das perguntas formuladas pela POF, mas servem como uma possibilidade de avaliação da estabilidade dos subgrupos, a partir das informações sócio-ocupacionais dos indivíduos (KERSTENETZKY e

UCHOA, 2013). Para os três grupos de classes médias originados, adotou-se uma nomenclatura popular e de rápida associação, sendo nomeadas como “classe média-baixa”, “classe média-média” e “classe média-alta” em correspondência ao nível de renda médio das unidades de consumo em cada grupo de menor rendimento, rendimento médio e renda alta, respectivamente.

Tabela 7: Perfil Socioeconômico das Classes Médias
(com base na pessoa de referência na família)

Características		POF 2008 – 2009			POF 2017 – 2018		
		Classe Média Baixa	Classe Média Média	Classe Média Alta	Classe Média Baixa	Classe Média Média	Classe Média Alta
Sexo (%)	Feminino	31,5	29,6	27,3	41	42,3	39,4
	Masculino	68,5	70,4	72,7	59	57,7	60,6
Cor/Raça (%)	Branca	47,7	61,8	62,7	44,8	45,2	57,7
	Preta	10	7	6,1	12,1	10,7	9,8
	Amarela	0,4	0,7	0,98	0,44	0,6	1,4
	Parda	41,2	29,9	29,7	42,1	42,9	30,4
	Indígena	0,54	0,35	0,25	0,45	0,5	0,4
Escolaridade	Anos de Estudo (Média)	6	9,2	10	7,7	8,2	12
	Curso Superior (%)	0,05	0,08	0,6	0,16	0,19	1,1
Posição na Ocupação (%)	Empregado Privado	31,1	40,1	31,4	36,3	30,3	38,9
	Empregado Público	4,8	9,4	16,1	5,7	10,5	18,3
	Empregador	1,7	3,8	19	1,8	3,8	6,7
	Trabalha por Conta-Própria	23,6	21,9	7,3	24,7	22,2	19,6
Inclusão Financeira e Endividamento (%)	Conta Bancária	30,5	45,6	56,7	45,7	58,3	66,3
	Cartão de Crédito	22,7	45,6	58,3	27,9	46,3	62,3

Cheque Especial	8,5	27,3	42,1	7	16,1	28,6
-----------------	-----	------	------	---	------	------

Nota: As informações foram ajustadas de forma a estabelecer a mesma informação para perguntas semelhantes aos questionários das duas POF/IBGE 2008-2009 e 2017-2018, retratando aqui aquelas que demonstraram valores mais relevantes. Outras categorias de ocupação e descrição por raça/cor, por exemplo, podem ser encontradas na base de dados em questão.

Fonte: Elaboração própria a partir das informações da POF/IBGE 2008 – 2009 e 2017 – 2018.

O aumento da quantidade de famílias chefiadas por mulheres reforça uma tendência observada neste século, em que nos primeiros quinze anos já registraram um aumento de 105% (CAVENAGHI e ALVES, 2018). Observa-se que todos os grupos de classes médias tiveram ampliada a participação feminina como responsáveis pelo domicílio. Nota-se também que a referência feminina se fez mais presente nos grupos de renda mais baixa nos dois períodos analisados, semelhante ao que se observou para os estratos sociais retratados na seção anterior deste capítulo, embora o crescimento das famílias chefiadas por mulheres tenha apresentado maior variação percentual nas classes médias mais altas. Esse quesito tende a homogeneização no interior dos três subgrupos.

Já em relação às informações inerentes à raça/cor perguntadas na POF e de caráter subjetivo, o percentual da população parda e negra se mostra superior ao percentual de pessoas brancas nas classes média baixa, nos dois períodos de tempo, e ao grupo situado mais ao centro nos anos 2008 - 2009. A informação mais curiosa é que o peso dos que se declaram brancos caiu nos três subgrupos entre os dois períodos analisados, o que deve se explicar pelo aumento constante da população que passou a se declarar não-branca nesse tempo bem como por uma melhora na renda de negros e pardos, fomentando um processo de mobilidade social ascendente. Aqui cabe destacar o perfil da classe média alta, em que mais da metade dos indivíduos são brancos, e que ao mesmo tempo, é o grupo de menor representatividade negra entre as classes médias, girando em torno de 10% das composições familiares. Comparando-se às informações apresentadas na seção anterior, percebe-se uma constituição social das classes médias altas em direção semelhante à observada para os estratos ricos.

Nesse sentido, a análise do perfil desses grupos se faz relevante devido à maneira como gênero e raça se associam às desigualdades econômicas presentes na nossa sociedade. As mudanças no papel de provedor da família também se estendem às alterações na sua composição. Houve uma reestruturação dos arranjos familiares em que se ampliou a conjunção de famílias monoparentais, geralmente constituídas por mães sem parceiros (BONOLI, 2013),

sobretudo naqueles estratos de renda mais baixa e em boa parcela das classes médias. Esse reordenamento familiar em que a chefia dos domicílios é feminina demonstra profunda desigualdade se comparada aos lares chefiados por homens. Segundo informações da última POF, 56,8% dos domicílios chefiados por mulheres possuem renda per capita inferior a um salário mínimo, enquanto que em lares chefiados por homens esse percentual é ligeiramente menor, representando um pouco mais da metade dos domicílios. Estima-se que dos arranjos formados por responsáveis sem cônjuge e com filhos, 90% deles são compostos por mulheres. Essa composição influencia no padrão de consumo das famílias, visto que quando as mulheres são a referência das famílias, elas costumam destinar maiores gastos com alimentação, habitação, vestuário, saúde e cuidados pessoais (VIECELI e ÁVILA, 2020).

Em relação ao nível de escolaridade e inserção ocupacional das classes médias, os dados reforçam tendências prevaletentes. A começar pelo grau de instrução de cada grupo, nota-se que, em média, as classes que auferem maiores rendimentos são compostas por indivíduos que possuem mais anos de escolaridade e formação superior, embora os níveis de conclusão de cursos superiores ainda sejam mínimos. Registra-se também que as qualificações educacionais aumentaram para o conjunto de classes médias entre o período 2009 e 2018, que podem estar refletindo os maiores investimentos das famílias na formação de seus membros, conforme demonstrado na literatura revisitada acerca dos padrões de qualificação educacional das classes médias. Chama a atenção o padrão de qualificação e escolaridade da classe médias altas, que revelam escolaridade média de 12 anos. Também sob esse aspecto, esse grupo social aproxima-se ao padrão de escolaridade observado para o estrato denominado como rico, que tem em média 14,6 anos de escolaridade, nos anos 2017-2018. A qualificação educacional está diretamente associada à forma de inserção das famílias no mercado de trabalho e reflete, conseqüentemente, os rendimentos obtidos por elas.

Nesse sentido, as informações ocupacionais obtidas da POF para as classes médias complementam esta análise, e assinalam padrões distintos entre os setores neste quesito. A Tabela 7 registra que o percentual de indivíduos ocupados no setor privado constitui a maior parte das ocupações de classes médias, apontando uma trajetória de crescimento desta categoria de ocupação para a maioria das classes médias, com exceção da classe média-média. Da população empregada no setor público, houve tendências semelhantes entre os dois períodos, com elevação do percentual da população de classes médias nesse setor. Os grupos que constam com maior percentual de ocupação no setor público, mais uma vez, são os que possuem

rendimento mais elevado, o que indica a maior remuneração esperada dos empregos públicos em relação ao setor privado, além da estabilidade atrelada à esta ocupação. Em relação aos entrevistados que são empregadores de mão de obra, nota-se que eles estão mais concentrados na classe média alta, como era esperado, representado por aproximadamente 7% dos indivíduos desse estrato. Ainda assim, observa-se que esse padrão de ocupação recuou nas classes médias altas de forma significativa, saltando de 19% para 6,7% da população empregadora, o que pode ser um reflexo do contexto econômico enfrentado pelas famílias de classes médias, indicando que o chamado empreendedorismo não se enquadra nas expectativas nos segmentos de alta renda.

Ainda sobre a inserção das pessoas de referência nas famílias no mercado de trabalho, o número de indivíduos que trabalham por conta-própria aumentou em todos os grupos de classes médias, sendo sua elevação mais representativa entre as famílias de classe média alta, que passa de 7,3% para 19,6% da população ocupada, embora ainda se observe uma magnitude maior deste tipo de ocupação nas classes médias de mais baixa renda. Essa caracterização demarca a maior flexibilização do mercado de trabalho no país, combinado ao aumento do desemprego que faz com que as pessoas busquem novas soluções de obter renda. O aumento da informalidade do mercado de trabalho pode ser capturado pelos dados da POF de 2008-2009, que traz informações sobre trabalho de carteira assinada. Olhando esse dado para os agrupamentos de classes médias, observa-se que novamente os grupos de menor renda são os que possuem menor percentual de pessoas de referência trabalhando com carteira assinada. A proporção de indivíduos trabalhando com carteira assinada nas classes médias baixa, média e alta foi de 20,6%, 25,8% e 28,3%, respectivamente, no período 2008-2009.

Observando os dados obtidos pela PNAD Contínua para o mercado de trabalho e as informações disponibilizadas no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), a fim de complementar a análise das tendências observadas nos últimos anos para o mercado de trabalho brasileiro, constata-se que, no período entre 2015-2016, o país vivenciava uma tentativa lenta de recuperação econômica, com uma taxa de desemprego praticamente estável ao longo dos últimos três anos, no patamar de 12%. Essa tentativa tímida de recuperação deveu-se em muito à criação de vagas de emprego no setor informal, combinada à desaceleração em maior ritmo das vagas de emprego formal, reduzindo a criação de empregos com carteira. Segundo o CAGED (2019), as vagas de emprego criadas nos últimos anos (2018 – 19) foram vagas de trabalho parcial ou temporário, representando 23% dos empregos criados. Em meio a

tudo esse contexto do mercado de trabalho pós reformas e a acentuação da estagnação que se seguiu à recessão econômica ao longo dos últimos cinco anos, é plausível supor que as classes médias também sofreram seus impactos e que, por consequência, tais efeitos se estenderiam ao padrão de vida e bem estar dos seus membros.

A última categorização das classes médias que consta na Tabela 7 nos fornece algumas informações perguntadas na POF a respeito do acesso a crédito pelas famílias e sua relação com o setor bancário através da abertura de contas correntes e aquisição de cheque especial. Nesse sentido, no que se refere à abertura de contas bancárias pelas famílias, houve uma elevação substancial entre o período de 2009 e 2018, para todos os grupos de classes médias, o que reforça a expansão acelerada do processo de inclusão financeira em curso ao longo da década. Mais uma vez, as classes de maior rendimento são as que apresentaram o maior percentual de contas abertas, sendo 58,3% e 66,3% dos indivíduos de classe média-média e classe média alta a proporção dos que possuíam, ao menos, uma conta em banco em 2018. Por outro lado, observou-se nas classes médias baixas o incremento de 15,2% das contas abertas entre os dois períodos. Aqui também pode-se observar as evidências já constatadas por Ribeiro *et al* (2021) e Lavinias (2017), de que a inclusão financeira se ampliou em direção à maior participação dos indivíduos de renda mais baixa. Ainda assim, as classes de rendimento superior continuam sendo aquelas a ter mais acesso a crédito e aos serviços financeiros, caracterizado pelo acesso ainda muito desigual ao mercado de crédito. Mas a fuga do cheque especial, onde são cobrados juros caríssimos, parece ser uma tendência no período.

No que se refere à relação das famílias com o crédito, ampliou-se a quantidade de cartões de crédito em posse das famílias para todos os subgrupos de classes médias, enquanto que o uso de cheques especiais no período em análise reduziu em todos os grupos, novamente, de forma mais significativa nas classes médias de maior poder aquisitivo, reduzindo em mais de dez pontos percentuais – um comportamento em comum e específico às classes médias, já que na seção anterior, os demais estratos sociais demonstraram elevação do uso de cheques especiais. A maior quantidade de cartões de crédito pelas famílias evidencia o maior acesso ao consumo possibilitado pelas compras a prazo. Uma das principais funções desempenhadas pelo crédito consiste na aproximação das preferências de consumo dos indivíduos, já que possibilita que os padrões de consumo de domicílios de maior renda sejam imitados pelos domicílios de rendimento mais baixo graças ao parcelamento das compras (ROSA *et al*, 2014). Cabe ressaltar que o maior acesso ao crédito e mecanismos financeiros pelos grupos de maior renda estabelece

uma relação com o padrão de vida idealizado por esses segmentos, que buscam reproduzir padrões de consumo típicos das elites internacionais, já salientado por Furtado (1969), e ao mesmo tempo, tornam-se novas barreiras à inclusão social e cultural das famílias de menor poder aquisitivo.

De forma a complementar a análise desenvolvida até aqui, e fornecer instrumentos que possam auxiliar na compreensão do padrão de vida das classes médias nos dois períodos analisados, foi utilizado o questionário da POF que buscou apurar as condições de vida das famílias. Nesse intuito, busca-se entender se a categorização social realizada, e as principais tendências observadas para cada subgrupo das classes médias, estão sendo refletidas nas avaliações das condições de vida das famílias. Para isso, a Tabela 8 descreve algumas das perguntas feitas pela POF nos dois períodos, com os necessários ajustes nas opções de resposta disponíveis em cada uma de suas edições, a fim de padronizar a avaliação das famílias. Ela contém a autoavaliação das unidades de consumo em relação à renda auferida e sua capacidade de provisão das necessidades do lar, além de avaliações de serviços de saneamento, saúde, educação, lazer e moradia.

Tabela 8: Avaliação das Condições de Vida das Classes Médias

Perguntas da POF	Avaliação	POF 2008 – 2009			POF 2017 – 2018		
		Classe Média Baixa	Classe Média Média	Classe Média Alta	Classe Média Baixa	Classe Média Média	Classe Média Alta
Renda total da família permite que você leve a vida até o fim do mês com:							
	Muita Dificuldade	16,5%	7,8%	7,8%	10,50%	6,3%	3,8%
	Dificuldade	22,4%	18,4%	15,7%	21,1%	22,6%	10,2%
	Alguma Dificuldade	38,3%	41,3%	37,1%	36,5%	33,7%	26,5%
	Alguma Facilidade	13,7%	20,8%	20,4%	15,4%	20,6%	26,5%
	Facilidade	7,3%	12,1%	16,0%	12,3%	12,5%	24,9%
	Muita Facilidade	0,4%	0,6%	1,2%	2,09%	2,3%	5,3%

Avaliação das condições de moradia em relação a serviços de:

Água	Bom	73,1%	82,40%	83,0%	69,2%	68,2%	69,7%
	Ruim	15,5%	12,40%	11,7%	7,7%	8,4%	7,6%
Esgoto	Bom	48,8%	65,2%	66,1%	47,8%	46,3%	51,1%
	Ruim	14,6%	13,9%	12,2%	10,5%	10,3%	9,7%
Educação	Bom	65,7%	64,3%	67,3%	61%	61%	61,7%
	Ruim	28,3%	31,2%	28,1%	11,2%	12,2%	11,1%
Saúde	Bom	42,3%	43%	47,2%	45,3%	45,2%	47,3%
	Ruim	52,4%	52,7%	47,3%	25,2%	24,3%	24,3%
Lazer	Bom	28,5%	34,1%	38,1%	38%	37,9%	38,8%
	Ruim	26,5%	30,6%	30,8%	32,2%	31,8%	32,4%

Na sua opinião, as condições de moradia da sua família são:

Boas	49,7%	57,5%	63,1%	66,1%	67,8%	65%
Satisfatórias	40,8%	37,1%	32,6%	26,7%	25%	27,9%
Ruins	8%	3,4%	2,6%	7,2%	7,2%	6,9%

Nota: As informações foram ajustadas de forma a estabelecer a mesma informação para perguntas semelhantes aos questionários das duas POF/IBGE 2008-2009 e 2017-2018.

Fonte: Elaboração própria a partir das informações da POF/IBGE 2008 - 2009 e 2017 - 2018.

A começar pela avaliação que as famílias fazem quando perguntadas se a renda total do domicílio permite que honrem seus compromissos e suas necessidade até o fim do mês, observa-se que os resultados serão diferentes, segundo o nível de renda auferido pelos indivíduos de classes médias. Sendo assim, as famílias situadas em um grupo de classe média com rendimentos mais baixos tendem a custear suas despesas com maior dificuldade que as famílias das classes médias de maior rendimento. Na edição de 2008-2009, aproximadamente 78% das classes médias baixas tinham alguma dificuldade para levar o mês com a renda que recebiam. A percepção das famílias acerca da sua condição de vida, pautada pela sua renda mensal, modifica-se para todos os subgrupos na edição de 2017-2018 da POF, de forma geral, embora, mais uma vez, com piores avaliações pelas classes médias de menor rendimento.

Cabe ressaltar também que a avaliação das famílias de classes médias-médias parece ser a que mais oscilou no período comparado, em que mais da metade das famílias relatou ter alguma dificuldade de viver da renda auferida, padrão que muito se assemelhou ao verificado para a classe média baixa. De fato, a caracterização mais acentuada da dificuldade de provisão das necessidades a partir da renda se restringe sobremaneira às famílias de classes médias, sobretudo seus subgrupos de menor nível de renda, que provavelmente estariam sentindo de forma mais incisiva os impactos do cenário econômico mais recessivo. Por outro lado, essa percepção das famílias vai ao encontro da revisão de literatura deste trabalho, que salienta o fato de as famílias de classes médias estarem recorrendo cada vez mais a mecanismos financeiros, como forma de custear seu padrão de vida e suas necessidades fundamentais (OCDE, 2018; LAVINAS, 2017).

A avaliação das condições de acesso a serviços públicos de água, esgoto, educação, saúde e lazer também dizem muito do padrão de bem estar das famílias, e como elas irão destinar seus recursos disponíveis na aquisição de serviços de oferta privada, caso tenha uma avaliação negativa ou insuficiente da oferta pública, em termos de acesso e qualidade dos serviços prestados. Cabe destacar que nesses quesitos, as categorias de respostas contidas nos questionários da POF se alteraram na edição de 2017-2018, incluindo a opção “satisfatório” dentre as alternativas de qualificação dos serviços ofertados. Como não é uma categoria comum em ambas as POFs, a Tabela 8 traz as opções de avaliação que foram comuns nos dois questionários. Entretanto, a inserção desta opção para 2017-2018 acaba exercendo alguma influência na avaliação das famílias, que será mencionada mais adiante.

Nota-se que as informações de avaliação de água e esgoto serão mais sensíveis à classe média baixa, que tem menores rendimentos, sobretudo para o ano de 2008 - 2009. Para ambas as perguntas, a respeito de como avaliam as condições de moradia em relação ao fornecimento dos serviços de água e esgoto, nota-se um padrão entre as respostas nas duas edições da POF. Conforme o esperado, a qualidade dos serviços continua diretamente relacionada à categorização de cada um dos subgrupos de classes médias, em que os subgrupos de menor nível de renda, em média, tendem a ter uma avaliação aquém da qualidade do serviço desejada. Com relação às observações da avaliação dos serviços para 2017-2018, como já foi esclarecido, as classificações de avaliação incluíam uma nova opção de resposta, em que os agentes viam o serviço ofertado como “satisfatório”. Parte das avaliações das famílias pesquisadas na edição mais recente parecem ter sido direcionadas a essa opção, demonstrando que o acesso a esses

serviços, muitas vezes de provisão pública, deixa ainda uma lacuna de qualidade do serviço ofertado a ser melhor atendida para as classes médias, como um todo.

As avaliações dos itens de educação e saúde retrataram uma tendência que corrobora o padrão das despesas das famílias destinadas à provisão privada destes serviços. Esses dois serviços se destacam por terem sido aqueles que mais vezes foram classificados como “ruins” pelas famílias em 2008-2009. Comportamento semelhante pode ser percebido para 2017-2018, embora o acesso a lazer também apareça entre eles. Para 2017-2018, em repetição ao apresentado para os serviços anteriores, a possibilidade de classificação como “satisfatória”, atribuída na mais recente edição da POF, parece interferir na forma como as famílias avaliam os serviços, em que as avaliações “bom” e “ruim” se tornam percentualmente menos expressivas.

Essa mudança de percepção das famílias de classes médias pode estar relacionada sobretudo à ampliação do acesso à educação, possibilitada pelos programas governamentais de popularização do acesso às universidades e financiamento estudantil, e também, a ampliação das condições de alcance do SUS às famílias, tal como a maior capilaridade da atenção básica, o sucesso no combate a algumas endemias e melhoras em alguns indicadores. Ainda assim, cabe ressaltar que a avaliação “bom” dos serviços prestados se mostra estável entre os três subgrupos, para a avaliação do acesso à saúde, o que ajuda a compreender os elevados gastos com plano de saúde privado das classes médias. O sistema público ainda deixa a desejar na qualidade de alguns serviços, que precisam melhorar (IBGE, 2018).

Já na avaliação do lazer pelas classes médias, nota-se uma estabilidade para os anos 2017-2018 - diferente do ocorrido no período anterior em que a avaliação do acesso a lazer se distinguia entre os subgrupos conforme suas condições econômicas -, em que a classificação como “bom” pelas famílias, em todos os segmentos sociais que compõe as classes médias, convive com a avaliação negativa quase que de igual percentual. Isso pode demonstrar que o maior acesso ao lazer não necessariamente se deu de maneira plena. A maioria das práticas de lazer de oferta pública está empregada em atividades ao ar livre, parques, praças de bairro e eventos esportivos e musicais em grandes espaços públicos. Aqui, talvez haja uma ponderação maior das famílias em relação à segurança desses espaços de entretenimento e lazer. Segundo estimativa do IBGE (2020), quase 40% da população brasileira reside em áreas afetadas pela violência ou vandalismo. A legitimação da violência em espaços de lazer contribui para o afastamento das famílias de melhor condição econômica desse ambiente, que ao prezar por

maior segurança e conforto, destinam maiores despesas com o lazer e entretenimento de provisão privada, tais como viagens temáticas para parques e eventos privados; maior frequência a resorts; e a própria busca por moradia em condomínios que ofertam lazer às famílias. Não por acaso a classificação negativa do acesso ao lazer se faz em maior magnitude nos estratos de maior renda média, em nível.

No bojo das condições sociais e de vivência das famílias, a última pergunta descrita na Tabela 8 faz referência às condições de moradia da população, característica que demanda a maior parte dos investimentos de ativos das famílias e que é frequentemente atrelada à estabilidade e segurança. Nesse quesito, novamente a renda auferida pelos estratos sociais diz muito da sua avaliação de moradia. Aproximadamente dois terços da população que compõem a classe média alta em 2008-2009 consideravam morar em boas condições de moradia. De maneira geral, a classificação de “boas condições de moradia” foi ampliada entre as duas pesquisas para as classes médias. No entanto, entende-se que para parte da população que se autoclassificava no quesito morar em condições satisfatórias, esse critério piorou, contribuindo também para um aumento da apreciação negativa da situação de moradia das famílias. Como vimos, muitos aspectos influenciam essa avaliação subjetiva das famílias, que não estritamente as condições financeiras dos indivíduos. Tal como a avaliação do lazer parece ter tido influência das condições de segurança, sobretudo nos centros urbanos, as condições de moradia podem estar sofrendo reflexo semelhante.

Sendo assim, é possível que apesar de heterogêneo em seu padrão de despesas, e rendimentos, os subgrupos de classes médias, em 2017-2018, julgem de forma muito semelhante a qualidade de alguns serviços ofertados no Brasil, sobretudo os serviços de saúde e educação, que demonstraram parâmetros parecidos nos dois períodos. Tais avaliações retratam as visões das famílias sobre os serviços públicos e privados que podem acessar. Nesse sentido, as classes médias, como um todo, tomam um corpo. Para as classes médias como um todo, e para as estratificações apresentadas da mesma, podemos destacar que, em 2017-2018, os serviços de saúde e lazer acessados pelas classes médias são, com mais frequência, julgados como ruins. Para 2008-2009, esse padrão de resposta foi mais característico ao avaliar o acesso à saúde e à educação. Isso não significa que a baixa classe média tem acesso aos mesmos serviços que a alta classe média. Há ainda uma predominância do padrão socioeconômico da classe média alta em relação aos outros estratos médios. Mas significa que para 2017-2018, as classes médias, como um todo, julgam a qualidade dos serviços acessados de forma semelhante.

Essa percepção social das classes médias passa pela maneira como as famílias foram e continuam sendo impactadas por fatores econômicos e sociais, como, por exemplo, a provisão pública de serviços essenciais e as mudanças no mercado de trabalho, que podem ter modificado também suas alocações de recursos e despesas, que será mais amplamente abordada na próxima seção deste capítulo.

5.3 Padrão de Renda e Consumo das Classes Médias

Diante das observações feitas preliminarmente nas seções anteriores, esta seção complementa a análise dos subgrupos de classes médias a partir da investigação do padrão de despesas típicos que os caracterizam. Além de analisar como se comporta o padrão de despesas das classes médias na heterogeneidade dos seus subgrupos, tenta-se compreender também, com o auxílio do referencial teórico adotado e a contextualização dos respectivos períodos, as principais mudanças que podem ter ocorrido no padrão das classes médias caracterizadas nestes dois retratos de tempo. A Tabela 9 contém algumas informações da renda *per capita* média auferida pelos agrupamentos originados das classes médias, para os dois períodos de tempo em análise (2008-2009 e 2017-2018). Completam a tabela os outros dois grupos restritos pelo recorte de renda feito *ex-ante* à análise, em que o grupo nomeado como “pobres” compreende unidades de consumo situadas abaixo do terceiro decil da distribuição, e os cinco primeiros percentis de maior renda *per capita* média corresponde aos “ricos”.

As classes médias, como especificado anteriormente, constituem os maiores grupos populacionais, sendo compostas por 2/3 das famílias brasileiras em ambos os períodos, sendo a classe média baixa equivalente à metade deste segmento. Em relação a sua caracterização através da renda, observa-se que ao longo dos dois momentos analisados a renda *per capita* média de todos os seus subgrupos aumentam, embora não em igual proporção. Para sua camada mais central, a média da renda que caracteriza este grupo teve a menor elevação, representando uma diferença de 25,8% do valor médio de 2017-2018 em comparação a 2008-2009. As demais categorias de classes médias apresentaram um padrão de renda de maior dinamismo entre os dois períodos, com uma diferenciação para a classe média baixa e média alta em torno de 46% e 96% dos rendimentos, respectivamente. A disparidade de renda entre os subgrupos de classes médias, portanto, parece ter ficado mais nítida nos anos mais recentes, em que um dos

segmentos auferiu um padrão de renda significativo enquanto outros estratos podem ter enfrentado mais dificuldades para manter seu padrão de bem estar de classe média.

Tabela 9: Estratificação por Grupos de Renda *Per Capita* (Média)

Grupos	POF 2008-2009	POF 2017-2018	Evolução da Renda Per Capita (em %)
	Renda <i>Per Capita Média</i>	Renda <i>Per Capita Média</i>	
Pobres	R\$ 347,20	R\$ 495,93	42,8
Classe Média - Baixa	R\$ 1.159,57	R\$ 1.700,42	46,6
Classe Média - Média	R\$ 1.855,99	R\$ 2.334,63	25,8
Classe Média - Alta	R\$ 2.475,03	R\$ 4.859,84	96,3
Ricos	R\$ 11.599,92	R\$ 13.473,46	16,1

Nota: Valores correntes de Jan/2018.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da POF/IBGE 2008-2009 e 2017-2018.

Por conseguinte, outro estrato social que apresentou um diferencial de renda crescente e significativo foi o grupo que compreende as famílias mais pobres e vulneráveis, em que no período de 2017-2018 foi caracterizada por um acréscimo na renda de um pouco mais que 42%. Provavelmente, um dos fatores por trás dessa alteração significativa do padrão de renda deste setor esteja relacionado às políticas governamentais de transferência de renda e previdência social, que possibilitaram ao estrato mais pobre auferir rendimentos melhores. Já em relação a seu estrato mais rico, representado pelos cinco primeiros percentis situados no topo da distribuição de renda e os rendimentos do trabalho, pode-se observar que sua caracterização pela renda também se modifica de forma considerável, refletindo a estabilidade esperada para este estrato social, sobretudo se analisada a variação da renda *per capita* média em termos absolutos, que demarca um padrão de renda acrescido em aproximadamente R\$2.000,00.

Constata-se também que os grupos que compõem as classes médias nos dois períodos em análise apresentam em seu interior uma multiplicidade diversa de padrões de renda *per capita* que se misturam, impossibilitando até mesmo categorizar os grupos por intervalos de

renda, sendo sua estratificação de difícil distinção quando levado em consideração estritamente o critério de renda para sua definição. Os *clusters* obtidos corroboram o trabalho desenvolvido por Medeiros *et al* (2013) ao demonstrar que o extremo superior dessa estratificação social se mantém estável ao longo do tempo, auferindo elevados níveis de incremento da renda *per capita*, e indicando que a maior parte da mudança na distribuição de renda e, portanto, as mudanças entre os estratos sociais, deveria ocorrer entre os estratos que se encontram mais na base e no centro dessa estrutura. Scalón (2012) ressalta que esse deslocamento é possível devido ao fato de haver maior fluidez entre estratos que se encontram próximos, e que funcionam como barreiras à mobilidade entre as posições extremas da estrutura social.

Cabe ressaltar que no interior dos subgrupos de classes médias há uma diferenciação em sua composição em termos percentuais, nos dois períodos de tempo analisados. Em 2008 – 2009, a classe média baixa representava um pouco mais de 54% das classes médias, ou seja, mais da metade deste estrato social, enquanto a classe média-média e média alta constituíam 21,8% e 24% das classes médias, respectivamente. Em relação a análise feita com base na POF 2017-2018, esses percentuais se distinguem. A classe média baixa representa 45,5% das famílias de classes médias, enquanto a classe média-média detém 25,3% deste segmento e a classe média alta compõe um pouco mais de 29%. No entanto, cabe reiterar, como já assinalado no capítulo 4 deste trabalho, que as possíveis mudanças que podem ter ocorrido ao longo do período na composição dos estratos sociais não serão discutidas pelos exercícios empíricos desta dissertação, que no intuito de tentar comparar os padrões de classes médias nos dois períodos em questão, optou-se por fixar seus estratos em intervalos de renda pré-determinados.

Embora possa ser notado um crescimento do padrão de renda que caracteriza os estratos sociais abordados, a renda por si só encontra limitações para capturar com exatidão as eventuais mudanças no consumo que possam estar ocorrendo no período, e impactando o padrão de vida das classes médias. Estima-se que as classes médias podem estar incorrendo em um maior comprometimento do seu orçamento para manter seu padrão de despesas característico (OCDE, 2018). É por esse motivo, somado ao fato de a renda oscilar mais que o consumo entre os indivíduos, atrelada aos erros de medição mediante a dificuldade de capturar a renda proveniente do trabalho informal e a esperada subestimação das informações (DEATON, 2002), a análise do padrão de consumo fornece melhores indicadores das classes médias que constituem o foco deste trabalho.

Nesse sentido, observar a composição do padrão de consumo das classes médias e suas mudanças ao longo do tempo, compreende uma maneira mais adequada de avaliar as condições econômicas e sociais que nos permitem distinguir as classes médias de outros estratos sociais. Sendo assim, a Tabela 10 fornece alguns dados a respeito do perfil das despesas das classes médias brasileiras e sua variação entre os anos de 2008-2009 e 2017-2018, considerando os critérios adotados para a seleção das variáveis que se aproximem de uma identificação da cesta de padrão de consumo das classes médias. Partindo do pressuposto que o consumo tem a função de construir, reforçar e expressar identidades (DOUGLAS e ISHERWOOD, 2004), a cesta de itens de despesa aqui definida pode ser utilizada tanto para gerar inclusão, quanto para ampliar a exclusão entre grupos sociais. Além disso, o padrão de consumo apresentado por uma determinada classe social reflete as condições socioculturais estruturais, tais como trabalho e renda, e as condições de socialização dos indivíduos por sua condição de classe (HENRY, 2002).

A partir da observação dos resultados descritos na Tabela 10, pode-se tentar realizar uma avaliação de como o padrão de despesas das classes médias se comportou nos anos 2008-2009 e 2017-2018. Nota-se que as classes médias apresentaram mudanças significativas nos valores atribuídos aos conjuntos de despesas que as caracterizam. De forma geral, todos os itens de despesas retratados tiveram seu dispêndio ampliado entre os dois períodos, assim como as despesas totais *per capita* das famílias, embora seja possível identificar padrões bem definidos entre os subgrupos de classes médias, em que os dispêndios destinados a cada categoria de despesas variam conforme a renda *per capita* média dos estratos. Ou seja, as classes médias altas possuem, em média, maiores despesas que as classes médias de menor rendimento. Pode-se perceber também que a relação dos gastos das famílias como proporção da renda indica um padrão de consumo elevado das classes médias, em que as famílias gastam a totalidade da sua renda ou até mesmo, gastam mais do que ganham, em 2008 - 2009.

Tabela 10: Evolução das Despesas *Per Capita* das Classes Médias

Subgrupos de Classes Médias						
Padrão de Despesas e Renda (em média)	POF 2008 – 2009			POF 2017 – 2018		
	Classe Média-Baixa	Classe Média-Média	Classe Média-Alta	Classe Média-Baixa	Classe Média-Média	Classe Média-Alta

Posse de Ativos Selecionados	R\$ 294,45	R\$ 624,33	R\$ 901,31	R\$462,90	R\$640,90	R\$1.881,45
Tecnologia e Cultura	R\$ 12,65	R\$ 85,53	R\$ 108,56	R\$51,14	R\$86,80	R\$232,29
Saúde e Educação	R\$ 13,17	R\$ 76,84	R\$ 134,45	R\$14,90	R\$94,77	R\$327,72
Despesas Privadas Específicas	R\$ 19,85	R\$ 47,62	R\$ 217,67	R\$42,32	R\$221,28	R\$297,02
Despesas Totais	R\$ 955,23	R\$ 1.850,68	R\$ 2.725,46	R\$1.252,96	R\$1.957,92	R\$4.160,10
Renda <i>Per Capita</i>	R\$1.159,57	R\$1.855,99	R\$2.475,03	R\$1.700,42	R\$2.334,63	R\$4.859,84
Despesas/Renda	0,82	0,99	1,10	0,73	0,84	0,86

Nota: Valores correntes de janeiro de 2018.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da POF/IBGE de 2008-2009 e 2017-2018.

Comparando especificamente cada categoria de despesa, percebe-se que a maior diferença de gastos entre os grupos de classes médias parece residir nos valores destinados às despesas com posse e aquisição de ativos selecionados, que frequentemente atribui à classe média alta maior estabilidade econômica frente a choques adversos. Em 2017-2018, as despesas *per capita* com ativos da classe média alta representavam o triplo dos valores dispendidos, em média, pela classe média-média. Esse abismo na posse de ativos se dá ao mesmo tempo em que a renda dos segmentos mais altos das classes médias se eleva, de maneira marcadamente distinta entre os grupos, em que a renda *per capita* das famílias de classe média alta praticamente dobra entre os dois anos analisados.

As despesas atribuídas à tecnologia e cultura, que servem para identificar a relação das classes médias com atividades de recreação, lazer e acesso a bens de tecnologia, como produtos eletrônicos, apresentaram elevação para todos os grupos de classes médias, ao avaliar o valor médio gasto pelos domicílios. A elevação dos dispêndios dessa categoria pode estar caracterizando a redução no preço dos eletrônicos e a maior difusão do acesso à internet e plataformas de entretenimento digital, que ganharam espaço entre as classes médias.

Na mesma direção, notam-se os dispêndios com saúde e educação e com despesas privadas selecionadas, que englobam despesas financeiras (despesas com o pagamento de juros,

despesas bancárias, etc.), pagamento de empréstimos e financiamentos, e despesas com a contratação de serviços, sobretudo serviços domésticos e de ajudantes do lar. Esse conjunto de despesas podem estar refletindo aspectos já aventados ao longo deste trabalho, que se remetem à busca das famílias de classes médias pela provisão privada de saúde e educação complementar aos serviços públicos ofertados, e a expansão dos serviços financeiros ao longo da última década deste século, respectivamente. No caso das despesas privadas, percebe-se ainda, uma maior participação dos gastos nesta categoria para as famílias de classe média-média e classe média alta, que implicam possivelmente na diferença ainda existente no acesso aos serviços financeiros.

Na tentativa de compreender melhor a dinâmica das despesas características das classes médias para cada um dos seus subgrupos nos dois momentos demarcados pela POF, e assim, analisar a alocação das famílias com cada item de despesa selecionado, foi elaborada, a partir das categorias especificadas na abordagem de cluster, a Tabela 11, que contém informações acerca da alocação de despesas das classes médias no interior de cada conjunto de consumo que lhe é característico. Dessa forma, pode-se observar a relevância que cada item possui dentro do conjunto de despesas especificado, sinalizado pela proporção dos dispêndios de cada artigo sobre as despesas totais do conjunto de despesas que lhe é correspondente.

Tabela 11: Composição das Despesas das Classes Médias 2009 - 2018

(decomposição de cada conjunto de despesas, em %)

Variáveis de Despesas Típicas das Classes Médias		POF 2008-2009			POF 2017-2018		
		Classe Média Baixa	Classe Média Média	Classe Média Alta	Classe Média Baixa	Classe Média Média	Classe Média Alta
	Aquisição de Imóvel	4,3	5,3	21,8	2,4	3,7	8,3
Ativos, Aluguel e Movimentação Financeira	Aquisição de Veículo	12,2	17,7	12,4	10,8	14,8	10
	Previdência Privada	0	0,2	0,6	0	0	0,7
	Despesa Propriedade	64,7	51,1	38,9	70	58	50
	Movimentação Financeira	13,1	18	20,8	10,4	14,6	27,6

	Outros Ativos	5,7	7,7	5,5	6,4	7,8	3,4
Tecnologia e Cultura	Eletrônicos	37,3	33,3	21,8	36,7	30,3	26,1
	Internet e Mídias	14,9	23,5	30,4	41,7	37,5	35,3
	Recreação e Cultura	47,8	43,2	47,8	21,6	32,2	38,6
Saúde e Educação	Plano de Saúde Privado	38,2	40,1	45	35,2	42,8	48,2
	Cursos e Especialização	2,5	2,9	5,2	11,6	27,2	28,2
	Outras Educação	59,3	57	49,8	53,2	30	23,6
Despesas Privadas	Despesas Financeiras	56,7	16,8	10,9	60,5	19,5	18,3
	Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	29,3	53,1	47,9	33	64	53,5
	Contratação de Serviços	14	30,1	41,2	6,5	16,5	28,2

Fonte: Elaboração própria a partir dos *clusters* gerados no *software Stata* com os dados da POF/IBGE 2008- 2009 e 2017-2018.

Em relação ao conjunto de itens que compõe os ativos selecionados, observa-se que alguns itens de despesas apresentam um padrão específico para cada subgrupo de classe média nos dois períodos analisados. As despesas de propriedade, que incluem o valor do imóvel de residência, medido pelo valor do condomínio ou aluguel referente ao imóvel, foi o item de maior dispêndio percentual dos ativos, para os dois períodos de tempo analisados. Nota-se que sua participação nas despesas de ativos aumentou, em termos proporcionais em 2018, correspondendo a mais da metade dos valores da categoria para as classes médias-baixa e média-média. Isso sugere que para a maioria da população de classe média no Brasil, o imóvel ou a posse de moradia constitui o principal patrimônio das famílias, e por vezes, a sua principal garantia de liquidez. A moradia se apresenta como um padrão das classes médias brasileiras muito importante, sua posse transmite segurança às famílias.

Abrindo as demais despesas deste conjunto de ativos, nota-se a redução proporcional das despesas com aquisição de imóvel e veículos, para todos os subgrupos de classes médias.

Em um primeiro momento, a maior representatividade desses itens em 2008-2009 pode estar relacionada à elevação da oferta de crédito de consumo das famílias, que possibilitou ampliar o escopo de ativos das classes médias, sobretudo aquelas de menor renda, através do pagamento a prazo. Aliás, quando analisadas as tendências no consumo ao longo da POF 2002 – 2003 e 2008 – 2009, anterior ao período que estamos tratando aqui, constatou-se que já havia uma trajetória de elevação das despesas com consumo dos estratos econômicos mais baixos, propiciado em grande parte pela expansão dos financiamentos para aquisição de bens duráveis, como automóveis, eletrodomésticos e aquisição de imóvel próprio (DÓRIA, 2013). Essa tendência, no entanto, parece ter sofrido algumas alterações para o período entre 2008 – 2009 e 2017 – 2018. Percebe-se, que a aquisição de imóvel, mais precisamente, é uma escolha mais característica das classes médias altas, que mesmo apresentando um percentual menor dos ativos em 2017-2018 em relação a 2008-2009, ainda é mais representativo para a classe média alta do que para os demais segmentos, correspondendo a mais que o dobro dos dispêndios deste tipo de despesa, se comparado ao restante das classes médias. Comportamento semelhante pode ser observado pelas despesas das famílias com plano de previdência privado, que é basicamente um padrão inerente à classe média alta.

A categoria de movimentação financeira contida entre os ativos selecionados demarca tanto os depósitos financeiros realizados pelas famílias, a fim de servir de reserva para um momento emergencial, quanto o resgate do mesmo. Nesse quesito, a classe média alta ampliou a representatividade dessas aplicações sobre a aquisição de ativos, entre os dois anos, que saltou de 20,8% dos ativos selecionados para 27,6%, indo em direção contrária ao observado para os demais estratos de classe média. Nesse caso, pode estar havendo tanto uma maior quantia sendo de fato depositada para consumo futuro quanto um maior saque dessa reserva de valor em um momento de recessão econômica, a depender de como cada um dos grupos teve seu padrão de bem estar afetado pela crise.

Essa perspectiva a respeito do comportamento das classes médias em momento de crise reforça o que já foi mencionado na literatura revisada neste trabalho, em que Therborn (2016) ressalta como as classes médias são suscetíveis às crises econômicas e se tornam mais sujeitas à vulnerabilidade social. Sendo assim, a partir da categorização das classes médias pelo seu *status* social peculiar, espera-se que elas abram mão de ativos em momentos emergenciais, a fim de manter seu padrão de vida e *status*, funcionando como um amortecedor aos choques adversos. Mais recentemente, esse comportamento tem sido mais explicitamente observado

com a crise sanitária mundial, em que foi registrado o maior resgate da história das aplicações de caderneta de investimentos no país (PONTE, 2021).

Analisando os itens que compõe o agregado de despesas com tecnologia e cultura, nota-se que, em 2018, há um equilíbrio entre o percentual de gastos direcionados à aquisição de bens de tecnologia, aplicativos e eletrônicos, assinaturas de pacote de TV e acesso à internet, e dispêndios destinados às atividades de recreação e cultura, como ingressos de teatro, shows, eventos esportivos, com pequenas variações entre as classes médias. Constata-se que houve uma redução das despesas com eletrônicos entre os dois períodos, para quase todos os subgrupos de classes médias, com incremento percentual das despesas restritos à classe média alta, que podem estar adquirindo artigos de maior qualidade tecnológica, inovações mais recentes. No período anterior, 2008-2009, presenciou-se uma elevação do consumo de eletrodomésticos e eletrônicos em geral, sobretudo nas classes de menor rendimento, em uma conjuntura de deflação de preços de celulares, TVs e etc., que configurou um padrão de classe média baixa.

O comportamento das despesas de eletrônicos, mencionado anteriormente, pode ter relação direta com as despesas com internet e mídias (compra de aplicativos, assinatura de pacotes de TV, serviços de *streaming*, e outros itens de plataforma digitais). A ampliação desse conjunto de despesas em todos os subgrupos de classes médias salienta a expansão e propagação do acesso à internet entre as classes médias, tendo um peso proporcionalmente maior para as classes médias mais baixas, em que o custo dispendido nesses serviços supera as despesas dos demais estratos. A maior aquisição de eletrônicos por parte deste estrato pode estar estritamente relacionada a essas novas formas de entretenimento, que requerem utensílios que sejam compatíveis aos serviços de internet, que possuam maior portabilidade e etc. A possibilidade de maior comodidade e de novas alternativas de entretenimento, através dessas plataformas digitais, pode estar direcionando também uma modificação nas preferências das famílias de classes médias, que reduziram a proporção de suas despesas com recreação e cultura sobre o conjunto de itens de despesa de tecnologia e cultura. Os dispêndios com atividades culturais, que por vezes não estão ao alcance de toda a população, continuam sendo mais expressivos para a classe média alta.

No que se refere às despesas de educação e saúde, nota-se padrões distintos na composição das despesas desses itens nos dois períodos. Em relação às despesas com plano de saúde privado, que correspondem à uma proporção significativa das despesas das classes

médias, sobretudo àquelas de maiores rendimentos, percebe-se seu padrão se manteve nos dois períodos, demarcado pelo elevado custo desse tipo de despesa. Para as classes média-média e média alta, as despesas com plano de saúde privado alcançam aproximadamente 43% e 48,2% do agregado de despesas de saúde e educação, sendo um dos maiores dispêndios desses estratos. Pela mudança na ponderação dos itens nos dois períodos, estima-se que o maior gasto esteja relacionado à elevação do custo dos serviços de saúde no país, conforme demonstrou estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (2019). No caso das classes médias, as despesas com planos de saúde privado em complemento ao SUS, que conta com cobertura ampla e gratuita à toda população, refletem a busca das famílias mais tradicionais pelos planos de saúde complementares, como forma de obter maior segurança às situações não esperadas. Trata-se de uma maneira de garantir atendimento imediato diante uma enfermidade de saúde não prevista.

Já a despesa com educação, nota-se uma mudança em seu padrão para 2018. Apesar da redução, em termos de proporção, das despesas do item “outras despesas com educação” em relação aos demais itens desta agregação, que compreende os dispêndios com materiais escolares, escolas particulares e entre outros aspectos, esse tipo de despesa ainda tem grande representatividade para as classes médias, sobretudo, para a classe média baixa, em que corresponde a mais da metade dos seus dispêndios de educação e saúde. Esse comportamento pode estar relacionado ao que se presenciou na educação privada básica no período intercalar entre as duas edições da POF analisadas, em que a rede privada de ensino apresentou expansão do número de matrículas na educação básica, que passou de 7.309.742 em 2009 para 8.887.061 em 2017 (INEP, 2019).

Em relação aos dispêndios com cursos de especialização e profissionalização, que podem estar mais correlacionados à qualificação profissional e a inserção dos indivíduos no mercado de trabalho, as classes médias altas continuam a despendar maiores investimentos neste quesito, como era de se esperar, com 28,2% do valor agregado de saúde e educação. Um movimento que chama atenção aqui é a elevação da composição desse item nos grupos de classes média-baixa e média-média. Como salientado no decorrer da descrição dos resultados, os programas governamentais de financiamento estudantil para o ensino superior podem ter tido grande influência nesse fenômeno, ampliando as oportunidades de acesso dos estudantes de baixa renda. Vaz e Hoffmann (2020) ponderam que esse movimento pode sinalizar a deficiência da provisão pública e uma preocupação das famílias com o futuro dos filhos e suas condições de ter melhores oportunidades e maior estabilidade de geração de renda.

Com relação às despesas privadas especificadas nos agrupamentos de classes médias, observa-se um incremento nas despesas financeiras, que remetem ao pagamento de juros e outros dispêndios bancários, para todos os grupos analisados, elevando o grau de expropriação das classes médias, sobretudo em seu subgrupo mais pobre. As classes médias-baixas, em particular, passaram a comprometer, em 2018, mais de 60% das despesas privadas com despesas financeiras, em contrapartida da redução das despesas de contratação de serviços. O maior comprometimento com despesas financeiras deste grupo pode estar atrelado aos financiamentos bancários de longo prazo e os juros do consumo de bens e serviços a prazo. Ao mesmo tempo, elevou-se também a proporção das despesas com pagamento de empréstimos e financiamentos, que pode sinalizar um maior endividamento das famílias e sua financeirização. Pochmann (2020) afirma que o aumento das despesas com a diminuição do passivo pode ser explicado por uma combinação de fatores, que compreende a ampliação do mercado de crédito ao consumidor no país, e os próprios aspectos da crise econômica verificada a partir de meados de 2016.

Ao observar o padrão de despesas das classes médias, pode se dizer que as despesas das famílias, de forma geral, parecem ter se elevado nos anos da POF 2017 – 2018, embora, com modificação no padrão de alocação dos dispêndios para algumas categorias. Para a maioria das famílias, as despesas com aquisição de ativos se reduziram proporcionalmente ao conjunto de despesas de ativos selecionados, dando lugar a maiores dispêndios com propriedade. Com exceção da classe média alta, parece ter havido uma modificação mais acentuada no padrão de ativos dos outros setores de classes médias, uma hipótese que já havia sido aventada na revisão de literatura, ao supor que em momentos de crise, os indivíduos recorrem à venda de seus ativos para se manter. As características socioeconômicas retratadas na seção anterior ajudam a compreender um pouco os elevados dispêndios com moradia, e também a busca por serviços complementares à provisão pública. Para parcela significativa das classes médias, quando perguntadas a respeito do acesso a serviços públicos, por exemplo, a avaliação “ruim” ainda se faz representativa, mesmo se tratando de um grupo social mediano. As avaliações de moradia melhoram entre os dois períodos, e talvez estejam refletindo os dispêndios das famílias nesse quesito, sendo por vezes, a prioridade dos itens de despesas de classes médias.

Ao mesmo tempo, em praticamente todos os estratos, as despesas destinadas ao pagamento de empréstimos, juros e despesas bancárias e de financiamentos se elevaram, modificando de forma incisiva a participação destes itens nas despesas das famílias. Segundo

os questionários de avaliação das condições de renda das famílias, para o ano mais recente da POF, mais de um terço das famílias de classe média alta responderam ter alguma dificuldade para levar o mês com o que ganham. Uma percepção ainda mais profunda é observada para os outros dois grupos de classes médias, alcançando mais da metade das famílias que compõe estes estratos. Vaz e Hoffmann (2020) afirmam que o maior endividamento das famílias tem como base as políticas de expansão do crédito à pessoa física em concomitância à elevação da renda mediana, a partir de 2004. Porém, o comportamento desfavorável do mercado de trabalho, a partir de 2015, com elevação do desemprego e do desalento, pode ter contribuído para a elevação do endividamento e inadimplência das famílias.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho analisou o padrão de consumo das famílias brasileiras a partir dos microdados da POF de 2008 - 2009 e 2017 - 2018, a fim de observar como as classes médias se comportaram diante das duas crises que marcaram esse período: a crise financeira internacional de 2008 e a mais longa recessão econômica que se abateu sobre a economia brasileira nos últimos cinco anos. A motivação pelo estudo das classes médias encontra justificativa no período inicial deste século que promoveu uma sensação de expansão desse estrato social amparado pelas políticas de incentivo ao consumo de massa das famílias, possibilitada pela recuperação do emprego, maior acesso ao crédito, políticas de transferência de renda para os mais vulneráveis e valorização real do salário mínimo. Além disso, avaliar o que aconteceu com as classes médias nesse período constitui uma lacuna pouco explorada, ao mesmo tempo em que a análise das suas condições socioeconômicas pode nos ajudar na compreensão de parte dos acontecimentos recentes no país.

Estima-se que embora o consumo das famílias tenha contribuído para sustentar o crescimento da economia brasileira durante boa parte da primeira década deste século, após a crise de 2008, o modelo desenvolvimentista apoiado no consumo de massas já demonstrava sinais de esgotamento, diante de uma recuperação econômica muito aquém dos padrões anteriores à crise. Simultaneamente, crescia a convicção social de que estava insurgindo uma nova classe média no país, em razão de um maior acesso a bens e serviços. Daí em diante, o que se viu foi uma desaceleração da economia brasileira e conseqüente quase estagnação, que onerou, sobretudo, os estratos médios de renda.

Nesse contexto, foi utilizada uma abordagem empírica que tratou de buscar classificar as classes médias em agrupamentos conforme a homogeneidade do padrão de consumo das famílias, ou seja, as semelhanças de preferências e alocação de recursos em torno de uma cesta de bens e serviços que melhor caracterizasse as classes médias tradicionais. As informações utilizadas foram extraídas da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF/IBGE), em suas duas edições mais recentes, de 2008 – 2009 e 2017 – 2018. Nesse sentido, tentou-se observar e interpretar como o padrão de consumo dessas famílias brasileiras de classes médias se comportou, comparando as duas edições da POF. Além disso, dados sobre o rendimento auferido pelos domicílios e suas condições socioeconômicas foram utilizados de forma a complementar essa caracterização dos estratos sociais.

A partir da especificação do modelo de *cluster*, o estudo mostrou que as classes médias brasileiras ficaram representadas em três grupos próximos, mas distintos que denominamos por “classe média baixa”, “classe média-média” e “classe média alta”, que constituem grupos heterogêneos entre si, que se diferenciam mais profundamente em virtude de seu padrão de consumo e alocação de sua cesta de bens do que propriamente pelos seus níveis de renda. No ensejo de analisar o comportamento do consumo e da renda desses estratos sociais, mediante a dificuldade em determinar as classes médias, entendeu-se que a fixação das classes médias em intervalos de renda semelhantes – recorte entre o terceiro decil ao nonagésimo quinto percentil –, nos dois períodos abordados, seria um critério importante tanto para comparar os subgrupos originados quanto para dirimir eventuais impactos de “efeito composição” sobre as classes médias.

Olhando para as classes médias, entre as duas edições da POF, observou-se que houve elevação do valor das despesas típicas de classes médias, para todos os subgrupos que as compõem, assim como o padrão de renda das famílias elevou-se no período, tendo seu acréscimo mais acentuado para a classe média alta. Os dados também demonstraram que as famílias de classes médias têm boa parte da sua renda comprometida com suas despesas, em 2008-2009 – a classe média baixa –, tende a gastar mais do que ganha. Outros dois aspectos complementam esse cenário, verificado de forma mais acentuada para o período mais recente da análise: a mudança no padrão de alocação dos ativos pelas famílias e os maiores dispêndios com despesas financeiras e o pagamento de empréstimos e financiamentos.

Em relação ao primeiro item citado, as famílias de classes médias demonstraram grande comprometimento de seus ativos com as despesas de propriedade, mais precisamente, com o pagamento de aluguel e condomínio, tornando-se ainda mais característica nos anos mais recentes. Em contraposição, os percentuais dispendidos com a aquisição de imóvel e as despesas com movimentação financeira, assim como a posse de um plano de previdência privada, restringiram-se mais à classe média alta. De fato, em cenários de crise, espera-se que as famílias disponham de seus ativos para manter seu padrão de vida e reprodução social. Isso parece ter sido um aspecto mais intrínseco às parcelas das classes médias de mais baixa renda, e que possivelmente, os impactos da crise incidiram mais acentuadamente nesses estratos, modificando o ordenamento das prioridades das famílias.

Em relação à ampliação das despesas financeiras e de pagamento de empréstimos e financiamentos pelas famílias, também foi mais acentuada para aqueles estratos de classes

médias de menor renda, embora tenha sido um padrão comum às classes médias de forma geral, comprometendo parte de seus rendimentos com pagamento de empréstimos, juros e outras despesas bancárias. Combinadas as situações do mercado de trabalho, com elevação do desemprego à taxa de 12% para 2018, com as reformas que flexibilizaram as jornadas de trabalho e reduziram os empregos de carteira assinada, é de se esperar que as famílias precisaram recorrer mais ao setor financeiro para a manutenção do seu padrão de despesas.

Em relação às despesas com tecnologia e cultura, como a aquisição de eletrônicos, aplicativos, serviço de internet, pacote de TV por assinatura e serviços digitais, além dos dispêndios com atividades culturais, entre outros aspectos, observou-se elevação deste tipo de dispêndio das classes médias para o período 2017-2018, com maior impacto da alocação de despesas com serviços de maior tecnologia e entretenimento por plataformas digitais. Cabe salientar que o consumo de bens duráveis havia sido o principal propulsor do crescimento do consumo e popularização dos bens de tecnologia entre as classes médias, no período anterior, entre 2003 – 2010, que certamente corroborou para a propagação e difusão do uso de serviços de internet, de maneira geral.

As despesas de qualificação educacional ganharam um espaço maior no orçamento das famílias, assim como os gastos com saúde, embora ainda sejam mais representativos para as classes médias de maior poder aquisitivo, o que demonstra a preocupação com o aumento de seu capital humano na busca por melhores oportunidades de trabalho e capacitação profissional das classes médias. As condições socioeconômicas subjetivas demonstraram que as ofertas de serviços de saúde, educação, lazer e saneamento, mesmo que tenham melhorado aos olhos da população, ainda deixam a desejar, sobretudo na qualidade dos serviços ofertados. A provisão privada desses serviços acaba, portanto, sendo uma forma de as classes médias recorrerem a serviços privados e remunerados que possam complementar a qualidade dos serviços públicos disponíveis, tidos como ineficientes e insuficientes.

Diante do que foi abordado por esta dissertação, e as principais conclusões aqui descritas, constata-se uma trajetória já consolidada de médio prazo em relação as classes médias e sua caracterização, embora seja enfatizada pelos momentos de crise deste século. As constatações sobre as mudanças no padrão de despesas das classes médias demonstram que nas últimas décadas elas não encontraram prosperidade, mas sim, precariedade, sendo incluída na experiência catastrófica do mercado, através da implementação de um receituário neoliberal das classes médias, diante de uma provisão pública deficiente. As classes médias foram

empurradas ao mercado, reforçando sua busca por identidade com as classes ricas. Os marcadores de classes médias de estabilidade, prosperidade e segurança não são mais os mesmos. Há um ônus crescente que sobrecarrega as classes médias, elevando o seu custo de reprodução social, diante de um novo paradigma de expropriação e financeirização das famílias, que é um convite para frustrações. Sendo assim, as políticas engendradas na primeira década deste século, embora tenham promovido alguma mudança no padrão de consumo das famílias de classes médias mais pobres, não foram capazes de proporcionar maior estabilidade das oportunidades conquistadas, tendo seu resultado contribuído mais para o alargamento do consumo na base deste estrato do que para uma redistribuição das condições socioeconômicas da população. A heterogeneidade que caracteriza este grupo se manteve, de forma ainda mais acentuada no período mais recente, em que se pode perceber pela alocação das despesas da classe média alta frente aos outros segmentos.

Analisar as classes médias pela ótica do seu padrão de consumo e despesas permitiu identificar a heterogeneidade em seu interior, observando os aspectos aos quais as famílias destinam maiores dispêndios, e assim, avaliar como as classes médias orientam suas despesas em momentos de crise. Além disso, observou-se uma sobreposição da renda das famílias no interior dos subgrupos das classes médias, indicando que, esses estratos sociais possuem despesas e padrões de consumo que por vezes não se limitam ao nível de renda que recebem, e que, portanto, uma análise das classes médias restrita a seu padrão de renda não estaria capturando alguns elementos importantes para caracterizar esse estrato social.

A partir das observações e análises deste trabalho, novos estudos podem ganhar uma nova perspectiva para abordar de forma mais intrínseca a relação das classes médias no estágio do capitalismo contemporâneo e o próprio lugar das classes médias na economia do bem estar, baseando-se nos novos paradigmas que marcam a mudança de trajetória observada ao longo deste trabalho. A investigação dos ganhos efetivos de bem estar das classes médias pode ser um instrumento interessante para a compreensão dos desdobramentos sociais deste estrato tão diverso, possibilitando uma análise mais profunda da perspectiva de ascensão das classes médias e seus reais desafios. Além disso, no campo da sociologia política, há aqui algumas sinalizações dos desdobramentos políticos e sociais do país nos últimos anos, e que um estudo sob esta perspectiva das classes médias pode suscitar questões relevantes ao debate contemporâneo sobre a insurgência no país de movimentos antidemocráticos, de propagação de ódio e preconceito.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, M. P. **A ordem do progresso**: dois séculos de política econômica no Brasil. Elsevier, 2006.

ALONSO, Angela. A política das ruas: Protestos em São Paulo de Dilma e Temer. **Novos estudos CEBRAP**, São Paulo, p. 49 – 58, junho de 2017.

ALVES, JED. **Igualdade e Desigualdade de Gênero no Brasil: um panorama preliminar**. Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2021.

ARAÚJO, M. M. **Economia do estado do Rio de Janeiro**: mudanças na estrutura produtiva regional fluminense, 2017. Apresentação de Trabalho/Seminário.

ATKINSON, A. **Inequality**: what can be done? Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 2015.

ATKINSON A.B. & BRANDOLINI, A. “Promise and Pitfalls in the Use of ‘Secondary’ Data Sets: Income Inequality in OEC Countries as a Case Study,” **Journal of Economic Literature**, 39, pp. 771-799, 2011.

BANCO MUNDIAL. La Movilidad Económica y el Crecimiento de la Clase Media en América Latina. Washington, DC, 2013, p.17-25.

BARROS, Daniel da Silva. **Escolaridade e Distribuição de renda entre os empregados na economia brasileira: uma análise comparativa dos setores público e privado dos anos 2001 e 2013**. *Rev. econ. contemp.* [online]. 2017, vol.21, n.3, e172135.

BASTOS, P. P. Z. ‘A Economia Política do Novo-Desenvolvimentismo e do Social Desenvolvimentismo,’ **Economia e Sociedade**, 2016, vol. 21, no. 4, pp. 779-810.

BASTOS, P. P. Z. A ascensão e crise do governo Dilma Rousseff e o golpe de 2016: poder estrutural, contradição e ideologia. **Revista de Economia Contemporânea**, 2017, p. 1-63.

BATISTA, P. N. **O consenso de Washington**: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. In: BATISTA, P. N. *et al.* Em defesa do interesse nacional: desinformação e alienação do patrimônio público. 3ª ed. São Paulo, Paz e Terra, 1995.

BELLUZZO, L. G. M. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados "globalizados". **Economia e Sociedade**, Campinas, v.4, p.11-20, jun. 1995.

BERG, A. and A. KRUEGER, 2003. “**Trade, Growth and Poverty**: A Selective Survey,” IMF Working Paper. WP/03/30.

BERTOLA, L. and OCAMPO, J.A. **The Economic Development of Latin America since Independence**, Oxford, Oxford University Press, 2012.

BIANCARELLI, André M. A Era Lula e sua questão econômica principal: crescimento, mercado interno e distribuição de renda. **Revista do Instituto de Estudos Brasileiros**, Brasil, n. 58, p. 263-288, 2014.

BIAVASCHI, M. B; KEIN, J. D. **A ponte para a desproteção ao trabalho**: o canto da sereia e os desencantos na nova ordem. In: Carta Social e do Trabalho, jan-junho 2016. CESIT/UNICAMP. p.81-85.

BIELSCHOWSKY, R. **Sesenta años de la CEPAL** – textos seleccionados del decenio 1998-2008, 2010, Buenos Aires, Siglo Veintiuno.

BIRDSALL, N., 2005. “**The World is Not Flat: Inequality and Injustice in our Global Economy**,” WIDER Annual Lecture.

BLANK, R. **Middle class in America**. U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, 2010.

BONOLI, G. **The Origins of Active Social Policy**. Oxford University Press. Oxford: Oxford University Press, 2013, p.11-28.

BOURDIEU, P. **A Distinção**: crítica social do julgamento. São Paulo, SP, Edusp, 2008.

BRAGA, Ruy. Manifestações de ‘Junho de 2013’ completam cinco anos: o que mudou? Entrevista concedida a Felipe Floresti, **Revista Galileu**, 2018.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília: Congresso Nacional, 1988.

_____. Decreto nº 1.330, de 8 de dezembro de 1994. Dispõe sobre a concessão do benefício de prestação continuada, previsto no art. 20 da Lei nº 8.742, de 7 de dezembro de 1993, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 9 dez. 1994.

_____. Lei nº 13.467, de 13 de julho de 2017. Altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e as Leis nº6.019, de 3 de janeiro de 1974, 8.036, de 11 de maio de 1990, e 8.212, de 24 de julho de 1991, a fim de adequar a legislação às novas relações de trabalho.

_____. Decreto nº 10.410, de 5 de julho de 2020. Dispões sobre as alterações do sistema da Previdência Social e estabelece regras de transição e disposições transitórias, previstas na Emenda Constitucional 103 de 2019.

_____. Decreto nº 10.316, de 7 de abril de 2020. Dispõe sobre o pagamento de um auxílio emergencial de R\$600,00 a trabalhadores de baixa renda prejudicados pela pandemia do coronavírus, previsto na Lei nº 13.982, de 2 de abril de 2020. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 8 de abril de 2020.

CARDOSO, A. **Classes médias e políticas no Brasil**: 1922 – 2016. FGV Editora, 1. ed; 2020.

CARDOSO, A e PRÉTECEILLE, T. Classes Médias no Brasil: Do que se Trata? Qual seu Tamanho? Como Vem Mudando? **Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, vol. 60, no 4, 2017, pp. 977 a 1023.

CARLEIAL, L.M.F. Política econômica, mercado de trabalho e democracia: o segundo governo Dilma Rousseff. **USP: Estudos Avançados**, pp. 201 – 2014, 2015.

CARNEIRO, R. A agenda econômica anacrônica do governo Bolsonaro. **Brazilian Keynesian Review**, 5(1), p. 154-173, 1ºSemester/2019.

CARVALHO, L. **Curto-Circuito: O vírus e a volta do Estado**. Editora Todavia. São Paulo, 2020.

CASTILHOS, R.; ROSSI, C. A. Subindo o morro: consumo, posição social e distinção entre famílias de classes populares. In: ROCHA, A.; SILVA, J. (orgs.) **Consumo na Base da Pirâmide** – estudos brasileiros. Rio de Janeiro: Mauad X, 2009.

CASTRO, J.A e RIBEIRO, J.A.C. As políticas sociais e a constituição de 1988: conquistas e desafios. **Política Social e Desenvolvimento**, 2009.

CASTRO, José Roberto. Dez anos da crise de 2008: colapso, consequências e lições. **Nexo Jornal**, Expresso, 13 de set de 2018.

CAVALCANTE, S. Reprodução social e revolta política da classe média no Brasil recente. 39º **Encontro Anual da ANPOCS**, 2015.

CAVENAGHI, S e ALVES, JED. **Mulheres chefes de família no Brasil: avanços e desafios**. Estudos sobre Seguros - ed. 32. 2018.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). **Estudio Económico de América Latina**, 1951, CEPAL Working Paper No. E/CN, 12/164/Rev.1, New York, UNO.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). **Panorama Social de América Latina**, 2014 (LC/G.2635-P), Santiago.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). **Panorama Social de América Latina**, 2013 (LC/G.2580), Santiago.

CORSI, F. L. A política econômica do governo Dilma. Baixo crescimento e recessão. **Revista Novos Rumos**, v. 53, p. 106 – 117, 2016.

COSTA, Daiane. **Desemprego fica em 12,5% e atinge 13,2 milhões de pessoas. Desalento atinge nova máxima**. Rio de Janeiro, 31 de maio de 2019. Disponível em: < <https://oglobo.globo.com/economia/desemprego-fica-em-125-atinge-132-milhoes-de-pessoas-desalento-atinge-nova-maxima-23707951> >. Acesso em: 27 de julho de 2020.

COSTA, S. L & SANTANA, P. M. “**As Políticas Fiscal e Monetária do Brasil no Governo Temer: Deterioração da Situação Fiscal e Recessão econômica**”. Bahia análise de Dados, Salvador, Nº2, pp. 175-189, 2017.

CUNHA, A. M *et al.* Impactos da Ascensão da China Sobre a Economia Brasileira: comercio e convergência cíclica. **Revista de Economia Contemporânea** (Impresso), v. 15, p. 406-440, 2011.

DEATON, A. “**Saving and consumption smoothing**” **The analysis of household surveys: a microeconomic approach to development policy.** World Bank, The Johns Hopkins University Press, 1997, pp. 335-400.

DEATON, A.; ZAIDI, S. **Guidelines for constructing consumptions aggregates for welfare analysis**, Living Standards Measurement Study Working Paper, n. 135, Washington: The World Bank, 2002.

DÓRIA, R. M. S. **Evolução do padrão de consumo das famílias brasileiras no período 2003-2009 e relações com a distribuição de renda.** 2013. 134f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

DOUGLAS, M., & Isherwood, B. (2004). **O mundo dos bens: Para uma antropologia do consumo.** Rio de Janeiro: Editora UFRJ.

DRAIBE, S. **A política social no governo FHC e o sistema de proteção social.** Tempo Social – USP, 2003.

ESPING-ANDERSEN, G. **The Incomplete Revolution: Adapting to Women’s New Roles.** Cambridge: Polity, 2009.

EVERITT, B e HOTHORN, T. **An Introduction to Applied Multivariate Analysis with R.** Springer Science, 2011.

FERREIRA FILHO, F.; PAULA, Luiz Fernando de. A crise das finanças desregulamentadas: o que fazer? **Revista de Economia Política**, v.29, p.142-144, 2009.

FAGNANI, E. **Política social no Brasil (1964-2002): entre a cidadania e a caridade.** Tese (Doutorado) – Universidade de Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

FÁVERO, L. P. e BELFIORE, P. **Análise de Dados. Técnicas multivariadas exploratórias com SPSS e STATA.** Elsevier Editora Ltda, 2015.

FILGUEIRAS, L. **História do Plano Real.** Ed. Boitempo, São Paulo, 2000.

FILGUEIRAS, L. e GONÇALVES, R. **A economia política do Governo Lula.** Rio de Janeiro: Contraponto, 2006.

FILGUEIRAS, V. A. As promessas da Reforma Trabalhista: combate ao desemprego e redução da informalidade. **Reforma Trabalhista no Brasil: Promessas e Realidade.** Campinas, SP: Curt Nimuendajú, 2019, p. 13 – 52.

FIORI, J. L. O Brasil na mudança mundial: espaços em disputa. In: **Brasil em Desenvolvimento: Ciclos de Seminários IE-UFRJ/CEPAL.** Rio de Janeiro, 2003.

FIRMINO, G. C. Classes médias e manifestações pró-impeachment na cidade de São Paulo: uma análise dos movimentos e manifestantes. **Política & Trabalho** (UFPB. Impresso), v. 2, p. 209 – 227, 2017.

FONTES, L. Experimentando a mobilidade social: novas inserções no mundo do trabalho e as dinâmicas sociais na periferia de São Paulo. **40º Encontro Anual da ANPOCS**, 2016.

FREITAS, Gustavo. **Brasil já teve três reformas da Previdência aprovadas desde a Constituição de 1988; apenas Michel Temer não conseguiu a aprovação do Congresso**. iG, 2019. Disponível em: < <https://economia.ig.com.br/previdencia/reforma-urgente/2019-05-29/problema-antigo-previdencia-ja-foi-alterada-por-fhc-lula-e-dilma.html> >. Acesso em: 11/08/2020.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **World Economic Outlook**, Jan. 2015.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. **Global Financial Stability Report**, Out. 2017: Is Growth at Risk?

FURTADO, C. (1969). ‘Desarrollo y estancamiento en América Latina: un enfoque estructuralista’, **Investigación Económica**, vol. 29, no. 113, pp. 43-73.

GENTIL, D e HERMANN, J. A política fiscal do primeiro governo Dilma Rousseff: ortodoxia e retrocesso. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.26, n. 3 (61), p.793 – 816, dez. 2017.

GENTIL, D. **A Política Fiscal e a Falsa Crise da Seguridade Social Brasileira**: Uma história de desconstrução e de saques. Editora Mauad, 2019.

GIAMBIAGI, F. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo: Campus, 2011.

GIDDENS, Anthony. **The Class Structure of the Advanced Societies**. Hutchinson University Library, London, 2nd Edition, 1973.

GOLDTHORPE, J.H. Analyzing Social Inequality: a critique of two recent contributions from economics and epidemiology. **European Sociological Review**, v.26, n.6, p.731-744, 2009.

GONZALEZ, L e BARREIRA, B. **Efeitos do Auxílio Emergencial sobre a renda**. Centro de Estudos de Microfinanças e Inclusão Financeira, FGV EAESP, 2020.

GOVERNO levanta R\$78,6 bilhões com privatizações no ano, diz ministério. Folha de São Paulo, São Paulo, 03. out. 2019. Disponível em: < <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/10/governo-levanta-r-786-bilhoes-com-privatizacoes-no-ano-diz-ministerio.shtml> >. Acesso em: 10 de agosto de 2020.

HAIR, J. F.; TATHAM, R. L.; ANDERSON, R. E.; BLACK, W. C. **Análise multivariada de dados**. Tradução de Adonai Schlup Sant’Anna; 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HENRY, P. Modes of thought that vary systematically with social class and age. *Psychology & Marketing*, v. 17, n. 5, p. 421-440, May, 2002.

HOBBSAWN, E. Trajetória do Movimento Operário. **Revista Trabalhadores**. Prefeitura Municipal de Campinas, 1989, n.º 2, p. 10.

HOBBSAWM, E. **Globalização, Democracia e Terrorismo**. 6ª ed. São Paulo, Companhia das Letras, 2007.

HOFFMANN, R. **Desigualdade da renda e das despesas per capita no Brasil, em 2002-2003 e 2008-2009, e a avaliação do grau de progressividade ou regressividade de parcelas da renda familiar.** *Economia e Sociedade*, Campinas, v.19, n.3(40), p.647-661, dez.2010.

HUSSON, F. *et al.* **Exploratory Multivariate Analysis by Example Using R.** CRC Press. New York, 2011.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2020), Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) - 2008, 2009; 2017, 2018 (microdata). Available in <http://www.ibge.gov.br>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA. **Sinopse Estatística da Educação Básica 2017.** Brasília: Inep, 2019b. Disponível em: http://download.inep.gov.br/informacoes_estatisticas/sinopses_estatisticas/sinopses_educacao_basica/sinopse_estatistica_da_educacao_basica_2017.zip. Acesso em: 11 jun. 2020.

KERSTENETZKY, C. *et al.* The Elusive New Middle Class in Brazil. **A Journal of the Brazilian Political Science Association**, 2015.

KRUGMAN, P. **Economia Internacional: Teoria e Política.** Pearson Education, 6ª ed., 2007.

KRUGMAN, P. **A crise de 2008 e a economia da depressão.** Rio de Janeiro, Campus, 2009.

KUZNETS, S. “Economic Growth and Income Inequality,” **American Economic Review**, 45, 1955.

KREIN, J. D. O desmonte dos direitos, as novas configurações do trabalho e o esvaziamento da ação coletiva, pp. 77-104. **Tempo Social, revista de sociologia da USP**, v. 30, n. 1. abril de 2018.

LANA, Tonyedson Pereira. **Exclusão financeira e sua relação com a pobreza e a desigualdade de Renda no Brasil.** Tese apresentada ao curso de Doutorado em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de doutor em Economia. Prêmios: 1º lugar no 34º Prêmio BNDES de Economia, categoria doutorado, realizado em 2013-2014.

LAVINAS, L. **Percepções sobre a desigualdade e pobreza. O que pensam os brasileiros da política social?** Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas Públicas para o Desenvolvimento, 2014.

LAVINAS, L. **Os desafios da financeirização para os sistemas de proteção social. Riscos e políticas sociais atuais no Brasil e na Europa: convergências e divergências,** p. 164 – 189, CEBES, 2017.

LAVINAS, Lena. **The Takeover of Social Policy by Financialization - The Brazilian Paradox,** Palgrave Macmillan, 2017. New York Plaza, New York, NY 10004, U.S.A.

LAVINAS, Lena. **The Collateralization of Social Policy under Financialized Capitalism.** *Development and Change* 49(2): 502–517. 2018 International Institute of Social Studies.

LAVINAS, Lena. **The dismantling of the social: looking at the future through a rear-view mirror.** Berlim Seminar, feb, 2020.

LAVINAS, L e GENTIL, D. Brasil anos 2000: A política social sob regência da financeirização. **Novos estud. CEBRAP** vol.37 no.2 São Paulo May/Aug. 2018.

LAVINAS, Lena e URANI, Andre. **“A extrema pobreza é feminina”**. Entrevista concedida em 2010. Disponível em: <http://www.observatoriodogenero.gov.br>

MARX, Karl, e ENGELS, Friedrich. 2002. **The Communist Manifesto.** London: Penguin.

MATOS, Raquel Silvério & MACHADO, Ana Flávia. (2006), "Diferencial de rendimento por cor e sexo no Brasil (1987-2001)". **Econômica**, 8 (1): 5-27, Rio de Janeiro.

MATTEI, L. Reforma da previdência: da Constituição de 1988 à proposta de reforma do governo atual. **Revista NECAT – Ano 8, nº15 Jan-Jun/ 2019.**

MEDEIROS, M., *et al.* O Topo da Distribuição de Renda no Brasil: Primeiras Estimativas com Dados Tributários e Comparação com Pesquisas Domiciliares (2006-2012). **Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, vol. 58, no 1, 2015.

MELLO, G. S e ROSSI, P. **Do industrialismo a austeridade: a política macro dos governos Dilma.** Unicamp: junho de 2017 (Texto para discussão 309).

MESA-LAGO, C. **Social Security in Latin America: Pressure Groups, Stratification, and Inequality.** Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1978.

MILANOVIC, B. Can We Discern The Effect Of Globalization On Income Distribution? Evidence From Household Surveys. World Bank, Washington Development Research Group, 2003.

MILANOVIC, B. Global Inequality: a new approach for the age of globalization. **The Belknap Press of Harvard University Press.** Cambridge, Massachusetts London, England 2016.

MILLS, Charles. **White Collar. The American Middle Classes.** New York, Oxford University Press, 1951.

MORGAN, Marc. Extreme and Persistent Inequality: New Evidence for Brazil Combining National Accounts, Surveys and Fiscal Data, 2001-2015. WID.world WORKING PAPER SERIES Nº 2017/12.

NERI, M. **A Nova Classe Média.** Rio de Janeiro: CPS, 2008.

NÚMERO de inadimplentes alcança o recorde de 63 milhões em março. G1. 24 abr. 2019. Disponível em <g1.globo.com/economia/noticia/2019/04/24/numero-de-inadimplentes-alcanca-o-recorde-de-63-milhoes-em-marco-diz-serasa.ghtml>. Acesso em: 31/07/2020.

OECD. **Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising - OECD,** OECD Publishing, Paris, 2011: <http://www.oecd.org/els/soc/dividedwestandwhyinequalitykeepsrising.htm>.

OECD. Dividing the pie in Brazil: income distribution, social policies and the new middle class. OECD Economics Department Working Papers no. 1105, 2014: <https://dx.doi.org/10.1787/5jzb6w1rt99p-en>.

OECD. “How technology and globalization are transforming the labor market”, in OECD Employment Outlook 2017, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-7-en.

OECD. A Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility, OECD Publishing, Paris, 2018: <https://dx.doi.org/10.1787/9789264301085-en>.

OECD. Under Pressure: The Squeezed Middle Class, OECD Publishing, Paris 2019: <https://doi.org/10.1787/689afed1-en>.

OIT. Impacto nos níveis de desemprego e subemprego em todo o mundo. Brasília, abril de 2020: https://www.ilo.org/brasilia/noticias/WCMS_740753/lang--pt/index.htm.

OLIVEIRA, L.S; SOUZA, D. F; SANTOS, L; QUINTAES, V. **Construction of a consumption aggregate based on information from POF2008-2009 and its use in the measurement of welfare, poverty, inequality and vulnerability of families.** Review of Income and Wealth, 2016.

PAULA, L. F.R; PIRES, M. Crise e perspectivas para a economia brasileira. **USP: Estudos Avançados**, pp. 125 – 144, 2017.

PERUCHETTI, P. e MATOS, S. Atividade econômica fraca impede melhora do mercado de trabalho. Blog do IBRE, 18 de julho de 2019.

PIKETTY, Thomas, Capital in the Twenty-First Century, The Belknap Press of Harvard University Press, 2014.

PINTO, A. ‘Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina’, El Trimestre Económico, vol. 37, no. 1, pp. 83-100, 1970.

PINTO, E.; BALANCO, P. O ajuste estrutural brasileiro dos anos 90: a ampliação da desarticulação setorial e social. **Caderno do CEAS**, v.229, p. 39-70, 2008.

PIRES, M. BORGES, B e BORÇA JR. Por que a recuperação tem sido a mais lenta de nossa história? **Brazilian Keynesian Review**, 5º edição, pag. 174 – 202, 2019.

POCHMANN, Marcio. Proteção social na periferia do capitalismo: considerações sobre o Brasil. São Paulo Perspec. vol.18 no.2 São Paulo Apr. /June 2004.

POCHMANN, Marcio. **Nova classe média: o trabalho na base da pirâmide social brasileira.** Editora Boitempo, 2012.

POCHMANN, Marcio. **O Mito Da Grande Classe Média: Capitalismo e Estrutura Social.** São Paulo: Boitempo, 2013.

POMPEU, Lauriberto. Governo só deve enviar reforma administrativa após eleição na câmara e no Senado. Congresso em foco. 11 ago. 2020. Disponível em: <

<https://congressoemfoco.uol.com.br/governo/governo-so-deve-enviar-reforma-administrativa-apos-eleicao-na-camara-e-no-senado/> >. Acesso em: 14 de agosto de 2020.

PONTE, G. Poupança tem maior retirada líquida em fevereiro em cinco anos. Reuters, 4 de março de 2021: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/2021/03/04/poupanca-registra-saida-liquida-de-r-5-8-bilhoes-em-fevereiro>.

PRESSMAN, S. The Middle Class Throughout the World in the Mid 2000s. **Journal of Economic Issues** 44, pp. 243-262, 2010.

RIBEIRO et al. **Ebook: Inclusão Financeira e o Perfil dos Excluídos no Brasil**. Instituto Propague, 2021.

ROSA et al. Alerta Empreendedor e as abordagens causation e effectuation sobre empreendedorismo. **Revista de Administração contemporânea**. Curitiba, v. 18, n. 2, mar/abr. 2014.

ROSSI, P. L.; DWECK, E. **O discurso econômico da austeridade e os interesses velados**. 1.ed. São Paulo: Boitempo Editorial, 2018, v. 1, p.84.

SALATA, André R. A Classe Média Brasileira: Posição Social e Identidade de Classe Rio de Janeiro, Faperj/Letra Capital, e-pub, 2016.

SALATA, André R. Distribuição de renda no Brasil entre 2002 e 2013: Redução das desigualdades entre classes? **Latin America Research Review** 53 (1), pp. 76-95, 2018.

SANTANA, R. O e NETO, T. S. Recessão econômica no Brasil: A Crise do emprego no Governo Temer (2016-2018). *Las Deuda Abiertas da America Latina*, p.203 – 214, 2020.

SANTOS, José Alcides. Mudanças de Renda no Brasil: fatores espaciais, setoriais, educacionais e de status social. **Revista Sociedade e Estado** - Volume 30 Número 3 Setembro/Dezembro, 2014.

SARNO, P. O Sistema Financeiro e o Endividamento das Mulheres. **Instituto Equit. Gênero, Economia e Cidadania Global**, pág. 61 – 75, 2020.

SCALON, C. “Desigualdade, pobreza e políticas públicas: Notas para um debate.” *Contemporânea* 1(1): 49–68, 2011.

SCALON, C. Uma Nova Classe Média no Brasil da Última Década? O debate a partir da perspectiva sociológica. *Revista Sociedade e Estado* - Volume 27 Número 2 - Maio/Agosto, 2012.

SCALON, C e SALATA, A. R. Uma Nova Classe Média no Brasil da Última Década? O Debate a partir da Perspectiva Sociológica. *Sociedade & Estado*, 2012, vol. 27, no 2, pp.387-407.

SCANLON, T. M. *Why Does Inequality Matter?* Published in the United States of America by Oxford University Press, 2018.

SCHREIBER, M. As incertezas que rondam a reforma tributária do governo Bolsonaro. BBC News Brasil, 22 de julho de 2020. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/brasil-53495557>.

SICSÚ, J. Para além das políticas de resgate. Revista de Economia Política, v. 29, p. 144-145, 2009.

SICSÚ, J. Dez anos que abalaram o Brasil. E o futuro? São Paulo: Geração Editorial, 2014.

SILVA, Mauri Antonio da. **Consequências da crise do capital sobre a classe trabalhadora brasileira (1990-2016)**. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Serviço Social da Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis: UFSC, 2017. 307 p.

SINGER, A. Classes e Ideologias Cruzadas. **Novos Estudos** 97, p. 22 – 40. junho de 2013.

SOARES, Sergei Saurez Dillon. (2000), "O perfil da discriminação no mercado de trabalho: homens negros, mulheres brancas e mulheres negras". Texto para Discussão n. 769, Brasília, Ipea.

SOUZA, Amaury; LAMOUNIER, Bolívar. **A Classe Média Brasileira. Ambições, Valores e Projetos de Sociedade**. Rio de Janeiro, Elsevier; Brasília, CNI, 2010.

SOUZA, Jessé. **Os batalhadores brasileiros: Nova classe média ou nova classe trabalhadora?** Belo Horizonte: Editora UFMG (2010).

TATAGIBA, L; GALVÃO, A. Os protestos no Brasil em tempos de crise (2011 – 2016). Opinião Pública, v. 25, p. 63 – 97, 2019.

TERRON, S. L; SOARES, G. As bases eleitorais de Lula e do PT: do distanciamento ao divórcio. OPINIÃO PÚBLICA, Campinas, vol. 16, nº 2, novembro, 2010, p.310-337.

THERBORN, Göran. **Latin America in the Middle-Class Century**. Presented at the Conference on Rethinking Equality: Interdependent Inequalities in Latin America, desigualdade.net 2016, Berlin, March.

THERBORN, Goran. Dreams and Nightmares of the World's Middle Classes. Global Middle Classes. New Left Review 124 jul/aug 2020.

THORSON, G. The Rise of Inequality, the Decline of the Middle Class, and Educational Outcomes, 2014.

TILLY, C. **Durable inequality**. Berkeley, University of California Press, 1999.

VAZ, D e HOFFMANN, R. Evolução do padrão de consume das famílias brasileiras entre 2008 e 2017. Texto para Discussão. Unicamp. IE, Campinas, n. 384, jun. 2020.

VAZQUEZ, D. A. O Plano Temer-Meireles contra o povo: o desmonte social proposto pela PEC 241, **Plataforma de Política Social**, artigo 36, 2018.

VIECELLI, C. P. e AVILA, R. I. **Estrutura tributária brasileira e seus reflexos nas desigualdades de gênero**. Instituto Justiça Fiscal, 2020.

WEBER, M. “Class, status and party”. In: GERTH, H e MILLS, C. *From Max Weber: essays in sociology*. New York, Oxford University Press, 1978.

WRIGHT, Erik Olin. 2005. “**If ‘Class’ Is the Answer, What Is the Question?**” Em *Approaches to Class Analysis*, editado por Erik Olin Wright, 180–192. Cambridge: Cambridge University Press.