



Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Centro de Ciências Sociais

Faculdade de Ciências Econômicas

Mariana Farias Neves

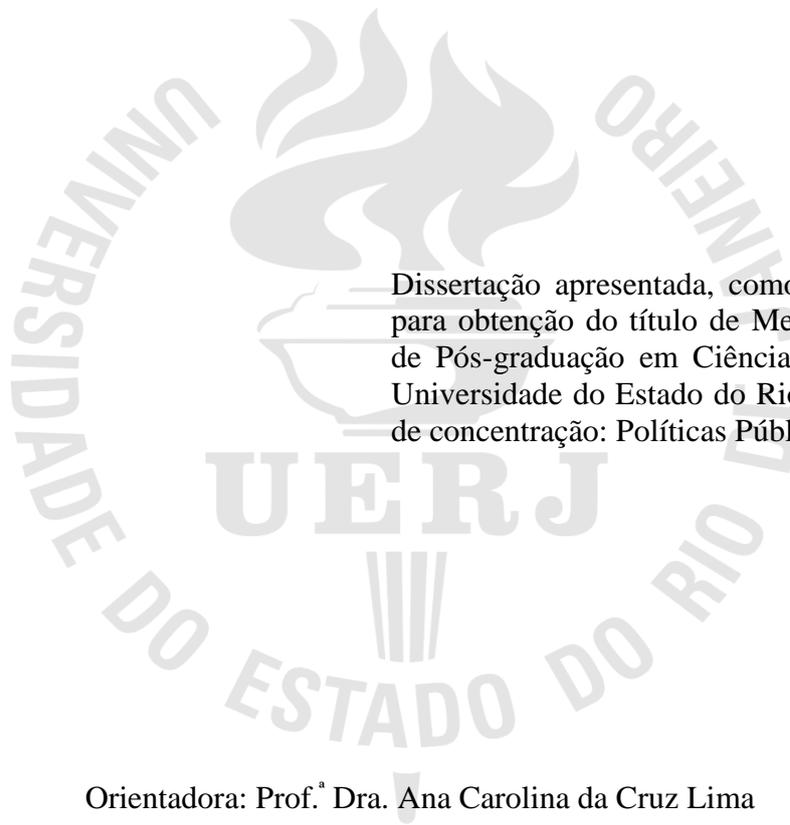
**Análise dos Retornos à Educação da Classe Média Brasileira entre 1991 e
2010**

Rio de Janeiro

2015

Mariana Farias Neves

Análise dos Retornos à Educação da Classe Média Brasileira entre 1991 e 2010



Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-graduação em Ciências Econômicas, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Políticas Públicas.

Orientadora: Prof.^a Dra. Ana Carolina da Cruz Lima

Rio de Janeiro

2015

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UERJ / REDE SIRIUS / BIBLIOTECA CCS/B

N518 Neves, Mariana Farias.
Análise dos Retornos à Educação da Classe Média Brasileira entre 1991 e 2010 / Mariana Farias Neves. – 2015.
98 f.

Orientadora: Ana Carolina da Cruz Lima.
Dissertação (mestrado) – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Ciências Econômicas.
Bibliografia: f.91-94.

1. Brasil – Classes sociais – Teses. 2. Escolaridade – Teses. 3. Classe média – Teses. 4. Economia – Brasil. I. Lima, Ana Carolina da Cruz. II. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Faculdade de Ciências Econômicas. III. Título.

CDU 301.18(81)

Autorizo, para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta dissertação.

Assinatura

Data

Mariana Farias Neves

Análise dos retornos à educação da classe média brasileira entre 1991 e 2010

Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-graduação da Faculdade de Ciências Econômicas, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de Concentração: Políticas Públicas.

Aprovada em 30 de setembro de 2015.

Banca Examinadora:

Prof.^a Dra. Ana Carolina da Cruz Lima (Orientadora)
Faculdade de Ciências Econômicas - UERJ

Prof.^a Dra. Ângela Moulin Simões Penalva Santos
Faculdade de Ciências Econômicas - UERJ

Prof.^a Dra. Celia de Andrade Lessa Kerstenetzky
Universidade Federal Fluminense

Rio de Janeiro

2015

DEDICATÓRIA

As minhas crianças, que embora não sejam meus filhos, me motivam todos os dias à caminho de um futuro mais justo.

AGRADECIMENTOS

A Deus, O qual me dá tantas oportunidades e me fez chegar onde jamais imaginei.

Agradeço a todas as “Anas” da minha vida. Minha mãe, Ana, por toda orientação na vida, dedicação e esforço para transformar a mim e minha irmã no que somos hoje. Sem o seu apoio e luta nada disso teria sido possível. Obrigada por compreender todos os meus choros no período que estivesse longe fazendo a graduação e neste agora de mestrado.

A minha irmã, Ana, pelo seu apoio em todos os momentos e por todo o seu carinho. Menina dedicada, uma mente cheia de ideias brilhantes. Tenho muito orgulho de você.

E a minha orientadora, Ana, por todos os ensinamentos passados, horas e mais horas de dedicação e paciência. Agradeço mais uma vez a Deus por colocá-la em minha vida no momento certo. Posso dizer que sou uma pessoa privilegiada.

Aos queridos amigos do mestrado, Fernanda, André, Helena, Glaucio e Reinaldo, pelo companheirismo nos diversos momentos de dificuldade que enfrentamos durante esses dois a três últimos anos e aos demais pelas trocas de ideias.

Ao amigo Limarcos por todas as vezes que nos encontramos na UERJ para as conversas e o café da tarde e ao amigo Juliano, pelas conversas e café da tarde na UFF.

A amiga Aline, que para mim, mais que uma amiga, é uma irmã. Obrigada pelos momentos que compartilhamos dicas de livros dos nossos autores favoritos e pelas trocas de informações dos nossos mestrados.

Ao amigo Igor, um *geek*, que me ajudou tantas vezes com os problemas que enfrentei com tecnologia e por ser sempre tão gentil.

As amigas de um quarto de pensão, no período de graduação, que se mantêm no meu coração, Luana e Jéssica.

As amigas da escola, Cynthia, Juliana e Amanda, que me arrancam tantas risadas e que pretendo manter nossos encontros para sempre.

Aos amigos e funcionários da Pós-graduação da Faculdade de Ciências Econômicas, especialmente Rosângela e Erick por toda a compreensão que tiveram comigo e que os levarei sempre em meu coração. Sempre me senti muito acolhida.

Ao Prof.º Dr. Jesús Alexei Luízar Obregón, com quem iniciei as ideias para o tema de minha dissertação, e que me orientou na graduação. Carrego comigo todos os seus ensinamentos.

As professoras Ângela Penalva Santos e Celia Lessa Kerstenetzky, participantes da minha banca, sendo esta última citada em praticamente toda a minha dissertação devido aos seus trabalhos inspiradores.

Aos professores da UERJ com os quais tive aula. Foram essencialmente importantes para o avanço de meus conhecimentos, apesar de tantas dificuldades que enfrentamos ao longo deste percurso, com prazos curtos e conteúdos excessivos, noites de sono mal dormidas e alguns cabelos brancos adquiridos. Todos esses momentos foram fundamentais para o meu amadurecimento e motivadores para a minha continuação nesse processo de aprendizagem. Que venha o doutorado!

Por fim, a todos que de um modo ou de outro estiveram presentes nos momentos de construção deste trabalho.

O amor, como a sorte, chega quando não o chamam, nos instala na confusão e se esfuma como névoa quando tentamos retê-lo.

Isabel Allende

RESUMO

NEVES, Mariana Farias. *Análise dos Retornos à Educação da Classe Média Brasileira entre 1991 e 2010*. 2015. 98f. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.

O aumento dos rendimentos obtidos pela população brasileira a partir dos anos 2000 e a recente queda na desigualdade de renda propiciaram uma vasta discussão acerca dos critérios de demarcação das classes sociais. Afinal, como decifrar esta incógnita que é a população que mais se beneficiou com o aumento de renda? Sabe-se que a grande maioria da população que vivia sob extrema miséria conseguiu ultrapassar a linha da pobreza e se tornaram apenas pobres. Mas, e a população que era pobre e teve seus rendimentos auferidos, será esta agora pertencente à classe média? Ou será que podemos ir além e chamá-la de uma nova classe média, com características específicas? Ou ainda, defini-la como uma classe trabalhadora, uma vez que seu padrão de vida não é suficientemente diferente do que era antes para incluí-la em uma classe posterior? Este trabalho tem por objetivo discutir sobre os percalços que vem enfrentando essa população ao longo dos anos bem como estimar os retornos da educação da classe média brasileira. Mais do que salários maiores, o que faz essa população, a nova classe média, ser caracterizada como tal, é toda uma estrutura que a envolve. Essa classe ganha mais, consome mais, porém, precisa ter acesso à educação, saneamento básico, energia elétrica, abastecimento de água, entre tantos outros fatores. A pesquisa propõe uma definição de classes que insere fatores como bens de consumo e estrutura do domicílio na análise. A partir deste esboço, são analisados os determinantes do aumento de renda, em especial a educação, para os chefes de domicílio da nova classe média no Brasil entre os anos de 1991 e 2010. Entre os resultados obtidos tem-se que, no período anterior aos anos 2000 o retorno da educação se apresentava bem alto e continuou a aumentar no ano 2000 para homens e mulheres da classe média. Porém, em 2010 esse retorno, apesar de continuar sendo alto, caiu significativamente em diversos pontos da distribuição de salários se comparado aos anos anteriores. Mais do que isso, percebe-se que a baixa classe média possui, de forma geral, um retorno à educação mais alto que a alta classe média, considerando tanto chefes de domicílios homens como mulheres. Outra constatação obtida foi de que ocupações voltadas às ciências e artes e dirigentes em geral, que necessitam de maior qualificação, são as que possuem os maiores retornos nessa classe, enquanto que ocupações ligadas aos serviços e de vendedores, com qualificações mais reduzidas, tiveram retornos negativos.

Palavras-chave: Investimento em Capital Humano. Retorno à Educação. Nova Classe Média. Regressão Quantílica.

ABSTRACT

NEVES, Mariana Farias. *Analysis of Returns to Education of the Brazil's New Middle Class between 1991 and 2010*. 2015. 98f. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.

The increase in income among the Brazilian population from 2000 onward and the recent reduction of social inequality, has provoked a broad discussion regarding the criteria of labeling the different social classes. Ultimately, how to make sense of this enigma that is the population which most benefited from an increase in income? It is known that the vast majority of the population living in extreme poverty has been able to cross this poverty line and simply become “poor”. But, does this population that was poor and had its income increased, now belong to the “middle class”? Or can we go beyond this and label them as the “new middle class”, with specific characteristics? Or perhaps, define them as “working class”, once their standard of living is sufficiently improved compared to what it was previously, to include them in a separate category? This study has the objective of discussing the consequences facing this population over the years. Beyond an increase in income, what this population does - the “new middle class”, to be characterized as such and the structure that is involved. This social class earns more, consumes more, however, also needs to have access to education, basic sanitation, electricity, water, among many other necessities. This paper proposes a definition of social classes that includes factors such as consumer goods and family structure. From this outline, will be analyzed the determining factors leading to this increase in income, specifically education for the heads of households in Brazil's “new middle class” between 1991 and 2010. Among the results obtained will be the period from 2000 onward - the results of education, after being given a higher priority and continuing as such over the following years, for men and women of this new middle class. However, in 2010, this return, despite continuing to be relatively high, fell significantly in various aspects regarding the distribution of salaries/income in comparison to previous years. Beyond this, it was perceived that the lower middle class had in general, a return in education higher than the upper middle class, taking into account that the heads of households - were just as often female as they were male. Another finding was that professions in the areas of science, arts and management - generally required the highest levels of qualification, since they also had the highest financial returns. While occupations in the service and retail industries, requiring fewer qualifications, had the lowest returns.

Keywords: Human Capital Investment. Returns to Education. New Middle Class. Quantile Regression.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Grupos de educação (Brasil, 1991/2010).....	38
Figura 2 - População por Condição de Atividade e Ocupação (Brasil, 1991/2010)	39
Figura 3 - Ocupados em atividades formais e informais (%) (Brasil, 1991/2010).....	40
Figura 4 - Bens de consumo duráveis (%) (Brasil, 1991/2010)	42
Figura 5 - Chefe de Domicílio por Condição de Atividade e Ocupação (Brasil, 1991/2010) .	44
Figura 6 - Chefes de domicílios ocupados em atividades formais e informais (%)	45
Figura 7 - Grupos de Educação por Classes (Brasil, 1991).....	49
Figura 8 - Grupos de Educação por Classes (Brasil,2000).....	50
Figura 9 - Grupos de Educação por Classes (Brasil,2010).....	50
Figura 10 - Ocupados em atividades formais (%) (Brasil, 1991/2010).....	54
Figura 11 - Rendimento médio por classes (Brasil, 1991/2010)	57
Figura 12 - Rendimento domiciliar per capita da classe média (Brasil, 1991/2010)	58

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - População por Região Geográfica (Brasil, 1991/2010).....	36
Tabela 2 - Características da População (%) (Brasil, 1991/2010).....	37
Tabela 3 - Grupos de Educação (%) (Brasil, 1991/2010).....	37
Tabela 4 - População Economicamente Ativa (%) (Brasil, 1991/2010)	38
Tabela 5 - Rendimento Médio Domiciliar <i>per capita</i>	40
Tabela 6 - Características do Domicílio por Região Geográfica (%) (Brasil, 1991/2010)	41
Tabela 7 - Bens de Consumo do Domicílio (%) (Brasil, 1991/2010)	42
Tabela 8 - Características dos Chefes de Domicílios (%)	43
Tabela 9 - Escolaridade do Chefe de Domicílio (%).....	43
Tabela 10 - Rendimento Médio do Chefe de Domicílio	45
Tabela 11 - População por Classe Econômica (Brasil, 1991/2010)	46
Tabela 12 - Classe Econômica por Região Geográfica (%)	47
Tabela 13 - Características da População por Classes (%) (Brasil, 1991/2010)	48
Tabela 14 - Nível de educação dos chefes de domicílios por classes (Brasil, 1991/2010)	51
Tabela 15 - Nível de educação dos estudantes por classes (%) (Brasil, 1991/2010)	52
Tabela 16 - Classes Econômicas por Condição de Atividade e Ocupação (Brasil, 1991/2010)	53
Tabela 17 - Ocupados em atividades formais e informais por classes (%) (Brasil, 1991/2010)	53
Tabela 18 - Características do domicílio por classes (%).....	55
Tabela 19 - Bens de consumo duráveis por classes (%) (Brasil, 1991/2010)	56
Tabela 20 -Evolução do rendimento domiciliar <i>per capita</i> por níveis de escolaridade da classe média (%) (Brasil, 1991/2010)	59
Tabela 21 -Classe média por categoria de curso superior de graduação (%)	59
Tabela 22 - Classe média por categoria de ocupações (%) (Brasil, 1991/2010).....	60
Tabela 23 - Classe média por categoria de atividade (%) (Brasil, 1991/2010).....	61
Tabela 24 - Consumo de bens duráveis na classe média (%) (Brasil, 1991/2010).....	62
Tabela 25 - Estatísticas descritivas dos homens chefes de domicílios da nova classe média (Brasil, 1991/2010).....	65
Tabela 26 - Estatísticas descritivas das mulheres chefes de domicílios da nova classe média (Brasil, 1991/2010).....	66

Tabela 27 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q10)	76
Tabela 28 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q10)	77
Tabela 29 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q25)	78
Tabela 30 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q25)	79
Tabela 31 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q50)	80
Tabela 32 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q50)	81
Tabela 33 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q75)	82
Tabela 34 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q75)	83
Tabela 35 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q90)	84
Tabela 36 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q90)	85
Tabela 37 - Categorias de Ocupação por Classes (%) (Brasil, 1991/2010)	95
Tabela 38 - Categorias de Atividade por Classes (%) (Brasil, 1991/2010)	96
Tabela 39 - Modelo de regressão MQO do retorno no salário dos chefes de domicílios homens	97
Tabela 40 - Modelo de regressão MQO do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres	98

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

FGV	Fundação Getúlio Vargas
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
Inep	Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira
INPC	Índice Nacional de Preços ao Consumidor
MQO	Mínimos Quadrados Ordinários
NCM	Nova Classe Média
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
POF	Pesquisa de Orçamentos Familiares
PPV	Pesquisa de Padrões de Vida
RQ	Regressão Quantílica
TIR	Taxa Interna de Retorno

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
1. INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO.....	16
1.1A Teoria do Capital Humano.....	16
1.2 Retorno da Educação.....	23
2. A NOVA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA: REFLEXÕES SOBRE SEUS CONCEITOS E DIVERGÊNCIAS.....	27
2.1 Definições de Nova Classe Média.....	27
2.2 Visões Divergentes do Conceito de Nova Classe Média.....	31
3. DEFINIÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA	35
3.1 Fonte de Dados	35
3.2 Base de Dados	36
3.3 Critérios de Definição de Classes.....	45
3.4 Caracterização da Nova Classe Média	57
4. RETORNO DA EDUCAÇÃO PARA OS RENDIMENTOS DOS INDIVÍDUOS PERTENCENTES À NOVA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA	63
4.1 Análise Exploratória de Dados.....	63
4.2 Modelo Minceriano de Determinação Salarial para a Nova Classe Média Brasileira....	66
4.3 Resultados Empíricos.....	69
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	86
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	91
APÊNDICE A. Categorias de ocupação e atividade por classes	95
APÊNDICE B. MQO do retorno no salário dos chefes de domicílios homens e mulheres	96

INTRODUÇÃO

Os últimos anos foram fortemente marcados por dois fatores socioeconômicos que atingiram diversos países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, e que mudaram suas estruturas de classes sociais. O primeiro foi o significativo aumento de renda domiciliar média, principalmente entre a população mais pobre, permitindo a sua ultrapassagem da linha da pobreza e o alcance de níveis mais altos na distribuição de renda (BARROS *et al.*, 2007a). O segundo fator foi a redução da desigualdade de renda, com um aumento de renda dos mais ricos em menor proporção em comparação à elevação da renda dos mais pobres (BARROS *et al.*, 2006). Essa parcela significativa de pessoas pobres que ascenderam socialmente passou a integrar um grupo específico, que alguns estudiosos definem como a nova classe média (NERI, 2010).

Os critérios utilizados para definir a composição desta nova classe média em geral tendem a ser pouco abrangentes, limitando-se aos rendimentos auferidos no domicílio. Todavia, segundo uma grande massa de sociólogos e economistas, o termo nova classe média pode não estar sendo empregado adequadamente para essa população ascendente, uma vez que a renda é um componente insuficiente para definir classes. Mais do que a renda, é necessário analisar o consumo deste estrato da população, como o acesso à educação e à saúde adequadas, moradia de qualidade, com número de cômodos suficientes e sem adensamento de moradores, e a hábitos de uma classe média, como viagens ao exterior, etc. Em outras palavras, a caracterização da nova classe média requer a identificação de uma estrutura de qualidade de vida não limitada à renda (KERSTENETZKY; UCHÔA; SILVA, 2013).

Neste contexto, o presente trabalho tem por objetivo analisar algumas características socioeconômicas da classe média brasileira em 1991, 2000 e 2010 bem como estimar os retornos da educação para a nova classe média brasileira. Para a consecução deste objetivo será realizado um levantamento teórico sobre o tema da nova classe média e um exercício empírico para analisar os retornos à educação da classe média no período estipulado, com ênfase nas características dos chefes do domicílio, que são as pessoas de referência. A base de dados utilizada será construída a partir dos Censos Demográficos, realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, IBGE, para os anos de 1991, 2000 e 2010.

O trabalho está dividido em cinco capítulos mais esta introdução. O primeiro capítulo realiza uma revisão da literatura sobre o investimento em educação de acordo com a teoria do

capital humano de Becker (1962) e os trabalhos realizados para o Brasil sobre retornos à educação em diferentes amostras e períodos. Em seguida, no capítulo 2, discute-se sobre as diferentes faixas de renda adotadas para delimitar a classe média, o conceito de nova classe média brasileira abordado por Neri (2011), além dos trabalhos que contrapõem esse termo. O terceiro capítulo elabora uma definição própria de classes e faz uma caracterização exaustiva da classe média brasileira a partir do conceito proposto. No capítulo 4 é apresentada uma análise exploratória dos dados, seguida da estimação de um modelo minceriano para o retorno da educação nos rendimentos da nova classe média, em duas bases distintas, e por fim os resultados, indicando que, apesar dos retornos ainda serem significativamente elevados entre os chefes de domicílios, esses seguem uma tendência ao longo dos anos de queda. O último capítulo elabora as considerações finais, que incluem sugestões para uma pesquisa futura.

1 -INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO

1.1 A Teoria do Capital Humano

Na teoria do investimento, a análise do capital humano é fundamental como um dos fatores que influenciam os rendimentos dos indivíduos. Dentre os diversos tipos de investimento em capital humano, pode-se citar a escolaridade, treinamento, saúde, procura por emprego, entre outros. O presente trabalho tem por objetivo demonstrar a relevância do investimento em educação na renda da classe média brasileira a partir da estimação dos retornos educacionais desta. Mais especificamente, explorar a influência de fatores como a escolaridade nos rendimentos da nova classe média brasileira. Para tanto, utiliza-se a abordagem de Becker (1962) sobre a teoria do investimento em capital humano, que trata dos seus diferentes tipos e efeitos, além da relação entre rendimentos, custos e taxa de retorno.

O estudo de Becker (1962) analisa as atividades que influenciam a renda real futura através da incorporação de recursos nas pessoas, isto é, treinamento, escolaridade, cuidados médicos, aquisição de informações sobre o sistema econômico e outros. Cada um desses investimentos possui diferenças nos seus efeitos relativos na renda e no consumo, na quantidade de recursos investidos e no tamanho do retorno. Antes de qualquer análise, o autor faz algumas suposições básicas. Primeiro, os rendimentos aumentam com a idade em uma taxa decrescente e a taxa de desemprego tende a ser negativa com relação ao nível de qualificação. Em países em desenvolvimento, as firmas demonstram ser mais paternalistas com os empregados do que em países desenvolvidos. Pessoas mais jovens mudam de emprego com uma frequência maior e recebem mais educação e treinamento do que pessoas mais velhas. A distribuição de rendimentos é positivamente inclinada, especialmente para trabalhadores qualificados. Além disso, é preciso ter em mente que a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado. Por último, o investidor típico em capital humano é mais suscetível ao erro do que o investidor típico em capital tangível.

Entre os diferentes tipos de investimento em capital humano, tem-se o treinamento no emprego. Muitos trabalhadores aumentam suas produtividades aprendendo novas qualificações e aperfeiçoando as que já possuem. O treinamento no trabalho é um processo que aumenta a produtividade futura, e esta pode ser melhorada adicionando um custo, pois, se

assim não fosse, existiria uma demanda ilimitada por treinamento. Esse custo inclui um valor estabelecido no tempo e esforços de treinamento, utilização de equipamentos e de materiais necessários para o aumento do produto futuro. Com relação ao tempo, a quantidade despendida e a duração do período de treinamento dependem em parte do tipo de treinamento, das possibilidades de produção e da demanda por diferentes qualificações. Além disso, supõe-se que cada empregado é contratado por um período de tempo específico e o mercado de trabalho deve ser perfeitamente competitivo. No que diz respeito às firmas, se não existisse treinamento no emprego, a taxa de salário seria dada e independente de suas ações. Sua maximização é dada pelo equilíbrio quando o produto marginal é igual aos salários, como na teoria clássica e as firmas não se preocupam tanto com a relação entre as condições de trabalho no presente e no futuro, pois os trabalhadores são contratados somente por um período de tempo e o salário e o produto marginal são independentes do comportamento atual da firma. Como o treinamento pode diminuir a receita e aumentar os gastos atuais, as firmas então fornecem esse treinamento se ele aumenta a receita ou reduz os gastos futuros.

O treinamento no emprego pode ser dividido em dois tipos diferentes, o treinamento geral e o treinamento específico. Entende-se por treinamento geral aquele que mesmo que o trabalhador que se beneficiou com esse treinamento mude de firma em uma determinada área, o treinamento ainda será válido. Esse seria, por exemplo, o caso de um médico que recebe um treinamento em um determinado hospital e que ainda é útil se for trabalhar em um outro hospital. O treinamento geral, além de aumentar o produto marginal futuro dos trabalhadores na firma que ofereceu o treinamento, também aumenta o produto marginal em outras firmas.

O treinamento geral pode ser perfeito, ou seja, que se faz igualmente útil em muitas firmas e o produto marginal aumenta na mesma extensão em todas elas. Com isso, a taxa de salário aumenta no mesmo montante que o produto marginal. Entretanto, as pessoas que recebem o treinamento geral estariam dispostas a pagar um custo se os seus salários futuros aumentam. Isto é, as pessoas treinadas, e não as firmas, é que pagam pelo treinamento geral, através do recebimento de salários abaixo de suas produtividades correntes. Desse modo, o treinamento tem um importante efeito na relação entre rendimentos e idade. Pessoas em treinamento recebem salários mais baixos por estarem pagando por ele e somente recebem salários mais elevados em idades posteriores, quando se tem um retorno. Além disso, a taxa de aumento dos rendimentos é afetada mais em idades mais jovens do que em mais velhas.

Entende-se por treinamento específico aquele que aumenta a produtividade de forma diferente entre a firma fornecedora do treinamento e as demais. O treinamento completamente específico é aquele que não tem efeito na produtividade das pessoas treinadas em outras

firmas. Considerando os custos de investimento, estes são uma forma de investimento específico em capital humano, embora não sejam treinamento. Em geral, as firmas gastam recursos para adaptarem os novos funcionários à organização da empresa e o conhecimento adquirido pela firma é uma forma de treinamento específico, dado que a produtividade nesta firma aumenta mais do que em outras. Pode ser entendido como custos de investimento as taxas cobradas por agências de emprego, despesas incorridas pelos novos funcionários para encontrar o emprego, tempo gasto em entrevistas, testes, verificação de referências, entre outros. Todos estes são investimentos específicos em capital humano, pois a produtividade aumenta nas firmas que fazem esses tipos de gastos e eles perdem o seu valor caso os empregados deixem a firma. Mesmo após os custos de contratação serem incorridos, as firmas geralmente só sabem uma quantidade limitada sobre as habilidades e o potencial dos novos empregados. Assim, tentam aumentar esse conhecimento de diversas formas, pois o maior conhecimento permite uma utilização mais eficiente de seus funcionários.

Se o treinamento for completamente específico, então o salário que um empregado poderia receber em outra firma, diferente da que o forneceu treinamento, seria independente da quantidade de treinamento que ele recebeu, e as firmas que fornecem o treinamento deveriam também pagar os custos de treinamento, pois nenhum empregado racional paga por um treinamento que não o beneficiaria. A disposição dos trabalhadores e firmas a pagar por um treinamento específico deve depender da probabilidade de rotatividade no trabalho. Se uma empresa pagou pela formação de um trabalhador que desistiu desse treinamento e arrumou outro emprego, essa despesa de capital seria em parte perdida, pois o retorno não seria mais recebido. Se um trabalhador fosse demitido depois de pagar por um treinamento específico, ele seria incapaz de receber qualquer retorno e sofreria também com a perda de capital. Assim, a rotatividade deve ser considerada quando os custos são impostos às firmas e trabalhadores.

Assim, trabalhadores com treinamento específico têm menos incentivo a desistir do emprego e as firmas têm menos incentivo a demiti-los do que empregados com treinamento geral ou nenhum treinamento. Isso implica taxas de desistência e de demissão inversamente relacionadas à quantidade de treinamento específico. A rotatividade seria, desse modo, mínima para empregados com treinamento completamente específico e máxima para os que recebem treinamento geral, de modo que a produtividade aumenta menos nas firmas que oferecem o treinamento do que em outras.

Um segundo tipo de investimento em capital humano, salientado por Becker (1962) é a escolaridade. Define-se escola como uma instituição especializada na produção de

treinamento, sendo diferente de uma firma, que oferece treinamento em conjunto com a produção de bens. Algumas escolas são especializadas em um tipo de qualificação, enquanto outras, como universidades, oferecem uma variedade de cursos. Escolas e firmas são frequentemente substitutas de habilidades específicas. Existem complementariedades entre aprendizagem e trabalho e entre aprendizagem e tempo. Alguns tipos de conhecimento podem ser melhor dominados se forem simultaneamente relacionados a um problema prático, como é o caso do treinamento na indústria de construção. Outros conhecimentos, porém, exigem especialização prolongada, como é o caso de um treinamento de um físico. O desenvolvimento de certa qualificação requer tanto especialização como experiência, e pode ser obtido por firmas e na escola. A complementariedade entre firmas e escolas depende, em parte, da quantidade de conhecimento formalizado disponível.

O custo de escolaridade pode ser dividido em dois, a saber, direto e indireto. O custo indireto de escolaridade é a diferença entre o que o indivíduo ganharia se estivesse trabalhando ao invés de estar estudando e o rendimento que realmente ganha. Os custos diretos são aqueles que incorrem de despesas com o estudo, como mensalidade escolar, livros, material escolar, transporte, alojamento, etc. O rendimento líquido é definido como a diferença entre rendimentos reais e os custos diretos com a escola. Para alguns propósitos, o autor considera a escola como um tipo especial de empresa e os estudantes como um tipo especial de pessoas sendo treinadas. A escolaridade tem as mesmas implicações que o treinamento geral do trabalho, independente de todos os custos ou apenas os custos indiretos a serem subtraídos do rendimento potencial. Assim, a escolaridade aumenta o *locus* idade-salário, introduz uma relação negativa entre a renda permanente e a renda real de pessoas jovens, além de permitir a depreciação do capital humano.

Os treinamentos na escola e no trabalho não são as únicas atividades que aumentam a renda real pelo aumento de conhecimento de uma pessoa. Outros tipos de conhecimento seriam, de acordo com a análise de Becker (1962), por exemplo, informações sobre os preços cobrados por diferentes vendedores, que permitem a uma pessoa comprar do mais barato, e informações sobre os salários oferecidos pelas empresas, que permitem trabalhar para a empresa que paga o maior salário. Ou seja, informações correspondentes ao sistema econômico, às possibilidades de consumo e produção, à política, todas estas podem aumentar significativamente a renda real.

De forma mais específica, a análise do investimento em informações sobre oportunidades de emprego, evidencia que um emprego melhor pode ser obtido realizando gastos (e alocando tempo) em agências de emprego, com anúncios de emprego, etc. Estes

gastos constituem, de certa forma, um investimento em informação sobre oportunidades de emprego que renderia salários mais altos do que o que se está recebendo ou que recebeu. O pagamento por essa procura de emprego pode ser realizado pelas firmas ou pelos trabalhadores. Quanto maior o número de opções, maior é a fração de custos que será paga pelos trabalhadores.

Por último, uma forma adicional de investir em capital humano é realizando gastos com a saúde física e mental do trabalhador. Apesar da força física ainda ser um fator que possui influência sobre os ganhos, os rendimentos são melhor beneficiados pelo conhecimento. A saúde, assim como o conhecimento, pode ser estimulada de diversas maneiras, como por exemplo, com uma queda na taxa de mortalidade de trabalhadores em idade ativa, o que melhora as perspectivas de rendimentos ao prolongar o período em que são recebidos. Melhorias nas condições de trabalho, como maiores salários, parada para os funcionários tomarem café, afetam a moral e a produtividade dos trabalhadores. As firmas investem na saúde de seus funcionários através de exames médicos, fornecendo refeições, etc. Um investimento em saúde que aumenta a produtividade na mesma magnitude em muitas firmas é chamado de investimento geral e produz o mesmo efeito do treinamento geral. Um investimento em saúde que aumenta mais a produtividade na firma que o produziu do que em outras é chamado de investimento específico e produz o efeito de um treinamento específico.

Uma vez identificados os diferentes tipos de investimento em capital humano, Becker (1962) demonstra a relação existente entre rendimentos, custos e sua taxa de retorno para o trabalhador. As derivações das relações entre rendimentos, custo de investimento e taxa de retorno permitem identificar a variação no retorno provocada por uma mudança no montante investido. Para realizar esta análise, o autor estuda dois cenários: (i) primeiramente, o investimento é restrito a um único período, enquanto que os retornos são distribuídos nos períodos restantes; (ii) em seguida, o investimento é distribuído sobre um grupo conhecido de períodos, denominado período de investimento.

Se o investimento é restrito a um único período conhecido, o custo e a taxa de retorno são determinados pelos rendimentos líquidos. Porém, se o investimento em capital humano é distribuído em muitos períodos, a análise deve ser generalizada para cobrir todo o investimento. A definição de uma taxa interna em termos de valor presente dos ganhos líquidos em diferentes atividades se aplica independentemente do montante e da duração do investimento.

O período de investimento em educação pode ser medido por anos de escolaridade, mas o período de treinamento no trabalho, a pesquisa por informações e outros investimentos

não possuem a mesma facilidade. Entretanto, não é necessário conhecer o período de investimento para estimar custos e retornos, uma vez que esses investimentos podem ser estimados a partir de informações sobre os rendimentos líquidos. Como os períodos de rendimentos mais baixos referem-se às etapas de realização dos custos de investimento em educação (i.e.: ensino superior), os períodos de rendimentos mais altos são necessariamente aqueles em que se obtêm os retornos desse investimento. Logo, é possível generalizar essa aplicação para qualquer outro tipo de aprendizagem, como o ensino médio, não importando se diferem em outros aspectos.

Dentre os incentivos a investir, pode-se destacar o número de períodos, os diferenciais de salários, o risco e a liquidez, bem como o conhecimento do mercado de capitais. A análise dos fatores que influenciam o montante investido em diferentes atividades e por diferentes pessoas também é abordada por Becker (1962).

Um aumento na vida útil de uma atividade, ou seja, no número de período necessários para a sua realização, aumenta a taxa de retorno do investimento feito em algum período. Assim, a influência da vida útil na taxa de retorno e, portanto, no incentivo a investir é um fator importante e pode assumir diversas formas. As taxas de mortalidade e morbidez, por exemplo, afetam o número de períodos, e quanto menores forem essas taxas, mais extensa é a vida útil esperada. Ou seja, uma queda na taxa de mortalidade aumenta a taxa de retorno do investimento em capital humano, o que encoraja a realização do investimento. Além disso, pessoas mais jovens têm um incentivo maior a investir, pois recebem o retorno por um período mais longo.

O investimento em capital humano aumenta os rendimentos por p períodos, cujo tamanho é afetado por fatores como a taxa de obsolescência. Quanto mais rápido um investimento se torna obsoleto, menor é p . Nesse contexto, a especialização em uma atividade é desencorajada caso o mercado seja muito limitado em contrapartida, o incentivo a se especializar, ou seja, a investir em si mesmo, aumenta conforme aumenta a extensão do mercado.

Outros fatores determinantes do incentivo a investir são o diferencial de salários, o risco e a liquidez. Os diferenciais salariais, educacionais e ocupacionais, podem ser medidos pelas diferenças salariais relativas e absolutas. Em relação aos riscos, um indivíduo racional investe somente se a taxa de retorno esperada é maior do que o somatório das taxas de juros dos ativos de risco e dos prêmios de risco e liquidez associados ao investimento. Como o capital humano é um ativo com pouca liquidez, um prêmio de liquidez positivo estaria associado a esse capital. Além disso, existe incerteza em relação às capacidades individuais,

principalmente para os trabalhadores mais jovens, que são os que fazem a maior parte dos investimentos. Por isso, é necessário certo cuidado com o ambiente em que pretende utilizar o investimento e com o tempo necessário para se alcançar o retorno (evitar defasagem).

O mercado de capitais é mais um elemento que influencia o incentivo a investir em capital humano. A taxa de retorno em educação, treinamento, migração, saúde e investimentos similares de capital humano deve ser maior do que a taxa de retorno das aplicações no mercado de capitais devido às dificuldades de financiamento e ao conhecimento inadequado das oportunidades¹. Existe uma certa dificuldade de obtenção de financiamento para capital humano pelo fato desse tipo de investimento não oferecer nenhuma garantia e ser, em geral, de longa maturação; situação oposta é verificada no mercado de capitais. Este fato evidencia, inclusive, que famílias mais ricas tendem a investir mais em capital humano do que as mais pobres, pois há maior disponibilidade de recursos para a qualificação individual.

Becker (1962) evidencia que a quantidade investida em capital humano não é a homogênea entre os indivíduos e depende em parte de sua taxa de retorno. Uma pessoa que recebe uma taxa marginal de retorno alta tem maior incentivo a investir do que outras e, simultaneamente, indivíduos mais capacitados possuem, em geral, taxas de investimento em capital humano mais elevadas do que indivíduos não capacitados. Assim, é possível verificar uma correlação positiva entre capacidade e investimento em capital humano.

Por fim, Becker (1962) salienta que: (i) a análise permite identificar os fatores que corroboram a tendência de pessoas mais capacitadas a se deslocarem no espaço e a investirem de forma contínua em educação e qualificação; (ii) percebe-se que a dinâmica dos investimentos em capacitação, educação e outros tipos de capital humano dificilmente pode ser estudada de forma isolada, pois rendimentos altos tendem a significar maior oportunidade de aumentar a capacidade e de inserção em ambientes mais prósperos; e (iii) a distribuição de rendimentos seria exatamente a mesma que a distribuição de capacidades se todos investissem a mesma quantidade de capital humano. Em particular, se a capacidade fosse simetricamente distribuída, os rendimentos também seriam.

¹ As oportunidades poderiam ser melhor identificadas, ainda que de forma limitada, a partir de testes de inteligência e de personalidade, bem como a partir da observação do grau de escolaridade e da taxa salarial dos indivíduos (BECKER, 1962).

1.2 Retorno da Educação

Uma vez identificada a importância teórica do investimento em capital humano para a composição salarial dos indivíduos, é fundamental analisar a magnitude destas contribuições. Mais especificamente, a identificação dos principais determinantes salariais é uma etapa decisiva para demonstrar o efetivo retorno (prêmio) do capital humano para a conformação da renda individual oriunda do trabalho. Mincer (1974) elaborou um modelo de determinação salarial, a equação de salários *minceriana*, para mensurar os diferenciais salariais e de retorno à educação. Nessa perspectiva, é possível controlar o efeito das características observáveis e não observáveis dos indivíduos sobre os salários, evidenciando que a escolaridade e a experiência são componentes do investimento individual em capital humano que explicam os salários. O retorno (prêmio) da educação é, assim, o ganho salarial proporcionado por cada ano adicional de escolaridade para o trabalhador.

No caso do Brasil, país no qual o nível educacional dos indivíduos é um importante fator de diferenciação salarial e ocupacional (BARROS *et al.*, 2007a) diversos estudos procuraram analisar esta problemática. Leal e Werlang (1991) analisam as taxas de retorno em educação no Brasil no período de 1976 a 1989, através de uma equação *minceriana* com dados da PNAD. A amostra consistia em homens que residiam nas regiões metropolitanas. Os autores evidenciam retornos em educação extremamente elevados para o período e crescentes ao longo dos anos para níveis de educação mais elevados. Constatam ainda, que as maiores taxas de retorno são para indivíduos entre 1 e 4 anos de estudo, seguido dos com 9 a 11 anos de escolaridade.

Outro trabalho de relevância sobre os efeitos do nível de escolaridade sobre os rendimentos dos trabalhadores é o de Soares e Gonzaga (1997). Com base na PNAD de 1988, os autores analisam a existência de segmentação e dualidade no mercado de trabalho brasileiro entre os setores primário (com a possibilidade de ascensão de carreira e mais intensivo em capital humano) e secundário (possibilidade reduzida de ascensão de carreira, postos de trabalho menos exigentes em relação ao capital humano), com características positivas em relação aos postos de trabalho e negativas, respectivamente. A partir do modelo estimado, considera-se a não existência de dualidade no mercado, ou seja, em que trabalhadores com mesma qualificação estejam empregados em setores distintos, uma vez que a educação por si só determina a alocação do indivíduo em um respectivo setor. A educação,

no caso do Brasil, apresentou altos retornos nos salários tanto dos indivíduos do setor primário quanto no secundário, sendo o retorno quase duas vezes maior no primeiro caso.

Sachsida, Loureiro e Mendonça (2004) utilizam diversos métodos para investigar a existência de viés para o retorno em escolaridade no Brasil: o estimador de Heckman, a metodologia de Garen, a metodologia de pseudo-painel e comparam os resultados obtidos nesses modelos com os obtidos pelo método de mínimos quadrados. Com os dados da PNAD de 1992 a 1999, os autores utilizam uma amostra composta somente por homens. Os resultados indicam endogeneidade na obtenção da escolaridade e a presença de viés de seleção. Além disso, a escolaridade apresentou um efeito positivo sobre o salário. Esses retornos variam com o nível de escolaridade do indivíduo e são menores entre os baixos níveis de educação. Resende e Wyllie (2006) utilizam, por sua vez, dados da PPV, pesquisa pouco explorada, realizada entre março de 1996 e março de 1997 pelo IBGE apenas nas regiões Nordeste e Sudeste. Examinam os retornos da educação para os subgrupos homens e mulheres. As estimativas do modelo são realizadas pelo procedimento de dois estágios de Heckman para a correção da seletividade amostral. Os autores destacam em diversos momentos do trabalho a importância de usar um controle para a qualidade da educação, assim como em Sachsida, Loureiro e Mendonça (2004). Como resultado encontram retornos positivos da educação para ambos os sexos.

Em uma abordagem distinta, Barbosa Filho e Pessôa (2008) avaliam a evolução da taxa interna de retorno (TIR) da educação no Brasil entre 1980 e 2004. Utilizam, entre outros dados, a PNAD e os dados do Inep (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira) para obter os custos diretos da educação. Os autores ressaltam trabalhos que possuem elevados retornos da educação entre 1960 e 1970. No período adotado na análise (de 1980 a 2004), os retornos se mantêm extremamente elevados. Demonstram entre seus resultados que a menor taxa de retorno encontrada ainda é muito alta. Identificam, na análise, o chamado “efeito diploma”, ou seja, evidenciam os retornos para os quais os retornos são maiores nos anos de educação em que encerra um ciclo (educacional). Apesar das elevadas taxas de retorno obtidas, elas diminuem a partir de determinado ano para cada ciclo. Assim, os retornos caem para o primário (de 1 a 4 anos de estudo) e para o ensino médio (9 a 11 anos) entre 1981 e 2004. Para o ginásio (5 a 8 anos), a TIR passa a cair a partir de 1987 e no ensino superior (12 a 15 anos) a partir de 1989. Segundo os autores, este último resultado pode ser esperado devido à crescente ampliação da rede de ensino superior privada no Brasil.

Dado o aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho e as disparidades de renda existentes entre os gêneros, Maciel, Campêlo e Raposo (2001) analisam

os retornos da educação das mulheres em 1992 e 1999. Enfatizam, no estudo, a necessidade de se utilizar métodos de regressão mais robustos que os mínimos quadrados na estimação de modelos. Como salientam as autoras, o método de MQO pode não apresentar resultados satisfatórios no caso de não normalidade dos erros e na presença de valores extremos na variável dependente. Optam, dessa forma, pela utilização da RQ (Regressão Quantílica), que além de fornecer as vantagens citadas acima, apresenta um panorama mais detalhado dos resultados por caracterizar toda a distribuição condicional de salários e não apenas a média. O retorno da educação se mostra bastante heterogêneo ao longo da distribuição condicional do salário das mulheres nos anos estudados. Em 1999 o retorno foi maior que em 1992 nos quantis mais elevados da distribuição. Com relação aos níveis de educação, para as mulheres que possuem até o ensino fundamental (8 anos de estudo), o retorno cai de 1992 para 1999. Nos níveis mais altos, entretanto, ensino médio (11 anos) e ensino superior (15 anos), o retorno é superior em 1999.

O estudo de Coelho, Veszteg e Soares (2010) segue o mesmo caminho e estima os retornos educacionais na distribuição de salários das mulheres brasileiras, juntamente com os diferenciais raciais em 2007, com base nos dados da PNAD. Em adicional, estima-se os retornos através de regressão quantílica, porém com uma correção semiparamétrica para viés de seleção amostral. Os retornos, assim como nos outros trabalhos descritos aqui, são elevados e não são constantes ao longo da distribuição salarial, sendo mais altos nos quantis mais elevados da distribuição. Um segundo resultado mostra que a não correção do viés superestima os retornos da educação no quantis mais baixos e subestima nos quantis mais altos.

Todos os trabalhos analisados evidenciam que o investimento em educação no Brasil possui elevadas taxas de retorno, indicando que as políticas públicas para o desenvolvimento do país devem visar o alto investimento em educação. Todavia, é preciso salientar que o aumento da escolaridade média brasileira nos últimos anos tem tornado o retorno da educação menos expressivo, conforme evidenciam Tavares e Menezes-Filho (2008). Em outras palavras, apesar da educação continuar a ser um importante fator de diferenciação salarial no Brasil, este potencial tende a diminuir a partir do momento em que há um aumento generalizado do investimento em educação no país. Além disso, os autores identificam uma diferenciação nos retornos da educação para grupos de indivíduos com características específicas, como homens, brancos, de elevada escolaridade. É justamente neste aspecto que se pretende avançar neste trabalho, ao focar a análise dos retornos da educação em um grupo

específico de indivíduos, a saber a classe média brasileira. O objetivo é identificar eventuais desigualdades do prêmio educacional entre dentro deste grupo de indivíduos.

2 -A NOVA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA: REFLEXÕES SOBRE SEUS CONCEITOS E DIVERGÊNCIAS

Estudos recentes, como Barros *et al.* (2006) e Rocha (2003) evidenciam que houve uma redução dos níveis de pobreza e desigualdade no Brasil no período pós-1995, estimulada principalmente pela retomada do crescimento, pela política de valorização do salário mínimo e pela generalização das políticas sociais de transferência de renda. Tais medidas beneficiaram uma parcela específica da população que passou a ser denominada classe média (NERI, 2010, 2011; KERSTENETZKY e UCHÔA, 2012; SAE, 2014). Esse capítulo discorre sobre os diversos estudos que, pela necessidade de analisar as classes de renda, utilizam demarcações diferentes na avaliação da classe média. Em seguida, apresenta as visões que divergem em relação ao uso do termo nova classe média, considerando a renda um critério insuficiente para tal delimitação.

2.1 Definições de Nova Classe Média

O estudo de Neri (2011) é, sem dúvida, um dos mais importantes sobre a análise da NCM – Nova Classe Média (o termo surge, inclusive, nesse trabalho). A classe média, mais conhecida como classe C em se tratando de consumo, foi complementada nos últimos anos, de acordo com o autor, por uma população que conseguiu se erguer da pobreza. Essa classe média emergente possui em sua essência diferenças primordiais da classe média tradicional. A definição de classes sociais adotada por Neri (2011) é baseada em potencial de consumo, geração de renda e expectativas sobre o futuro, identificando, assim, os diferentes estratos econômicos. O autor utiliza o critério de renda domiciliar e domiciliar *per capita* para categorizar as diferentes classes, de tal forma que a classe C é composta pelos indivíduos que possuem renda domiciliar total de todas as fontes entre R\$ 1.200,00 e R\$ 5.174,00.

Ao comparar o desempenho dos países em desenvolvimento pertencentes ao BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), Neri (2011) observa que no Brasil houve um crescimento mais expressivo da renda entre os indivíduos mais pobres em comparação aos indivíduos mais ricos nos últimos anos, o que estimulou a queda na desigualdade de renda nos anos 2000, processo que foi acompanhado pela redução da pobreza. Segundo o autor, entre os

anos de 2003 e 2011, o percentual da população pertencente à classe C (média) aumentou de 37,56% para 55,05%. De forma geral, é possível observar que as classes mais altas dos estratos econômicos, A, B e C aumentaram significativamente enquanto as classes D e E foram reduzidas neste período. Os resultados encontrados foram expressivos para comprovar o surgimento dessa classe para o autor, como o aumento dos anos de escolaridade, proporcionando um aumento significativo na renda *per capita* média dos 20% mais pobres, do emprego formal a partir de 2004 e o aumento do número de empregos.

O critério estabelecido por Neri (2011) para a definição de classes, mais especificamente para a classe média, não é único. As expressivas mudanças observadas na população brasileira nos anos recentes, especialmente em seus estratos de renda médios e baixos, têm estimulado estudos recorrentes sobre a dinâmica da classe média brasileira e, conseqüentemente, a adoção de diferentes critérios de classificação.

Estudo realizado pelo banco Goldman Sachs em 2008 para os países do BRICS define a classe média como a parcela da população com uma renda acima de US\$3.000,00 por ano. O relatório analisou o crescimento da renda nos países em desenvolvimento, que possuem elevada disparidade de rendimentos. Para o Brasil, a previsão é de que a classe média dobre de tamanho até 2015, estimulada principalmente por novos consumidores. O banco ainda calcula um aumento na produção dos BRICS em relação ao G-6 nos próximos anos, um aumento da população, especialmente dos idosos, e um aumento de habitantes vivendo na área urbana.

De forma análoga, o banco HSBC realizou um estudo em 2012, no qual a classe média é definida como as famílias com ganhos anuais entre US\$3.000,00 e US\$15.000,00. O valor crítico de US\$5.000,00 é o divisor entre as classes médias baixa e alta (subdivisões da classe média). O estudo analisa e faz previsões do consumo em países como o Brasil, China, Índia, Filipinas, Peru e México, que apresentaram uma renda crescente em anos recentes. A partir da percepção de que ocorre uma mudança no perfil do consumo quando se tem um aumento de renda, foi possível observar que houve uma redução no consumo de alimentos e itens básicos nos países citados, ou seja, estes itens deixaram de ser os principais componentes da cesta do consumidor em prol de bens supérfluos. A pesquisa mostra o aumento expressivo na demanda por roupas, aparelhos tecnológicos e até mesmo turismo nos países emergentes. A previsão, segundo o HSBC (2012), é de que para o ano de 2050 os países emergentes ultrapassem os países desenvolvidos no consumo deste tipo de bens.

Souza e Lamounier (2010) estudam o crescimento da classe média na população brasileira nos anos 2000 com base na educação, renda, ocupação e auto identificação de

classe. De acordo com o estudo, essa classe média emergente possui dívidas, paga pelo primeiro imóvel, os filhos estudam na rede pública de ensino e seus membros possuem dificuldades para poupar. Boa parte de sua renda é destinada à alimentação e ao consumo de bens e serviços. Entre as classes mais baixas, incluindo a classe média baixa, encontra-se um déficit habitacional, com adensamento excessivo, ônus excessivo com aluguel e falta de infraestrutura de saneamento. Para o mesmo período, o estudo aponta para um aumento do retorno à educação das classes baixas e uma queda na desigualdade educacional, importante fator de ascensão social. Nota-se uma expansão dos empreendimentos de categorias na base da pirâmide social, como os prestadores de serviços. Essa expansão, porém, se deu com maior força no setor informal. A preocupação central está na manutenção do padrão de vida da classe média, visto que a renda familiar, principalmente da classe média baixa, é oriunda de empregos pouco estáveis ou atividades por conta própria, além de possuir um alto grau de endividamento.

Ferreira *et al.* (2013), em um estudo do Banco Mundial, analisaram determinantes do recente processo de transformação social na América Latina e Caribe, onde é possível verificar, após anos de estagnação, um significativo aumento de 50% da classe média nos últimos 15 anos. Esse aumento da classe média, caracterizado pelo aumento de renda, levou a uma redução da desigualdade que está vinculada à mobilidade econômica. A definição de classe média utilizada parte de uma abordagem econômica determinada pelo nível de renda, assim como as demais pesquisas. Porém, considera o conceito de segurança econômica, relacionado à probabilidade de o indivíduo retornar à pobreza, medido pelo grau de estabilidade econômica e de resistência a choques do indivíduo. Os limites de renda *per capita* demarcados no estudo são de US\$4,00 por dia para a linha de pobreza moderada e entre US\$10,00 e US\$50,00 por dia para a classe média. Isso abre espaço a uma nova classe de renda, com indivíduos que possuem renda diária entre US\$4,00 e US\$10,00, parcela significativa da população latino-americana. Indivíduos nesta faixa são chamados “vulneráveis”, pois não são pobres, mas não possuem a segurança econômica suficiente para estarem incluídos na classe média.

O estudo aponta que a América Latina saiu de sua condição de pobreza e alguns países, como o Brasil e a Argentina, conseguiram expandir suas classes médias no período. A manutenção da classe média, ressaltam os autores, está diretamente ligada aos conceitos de mobilidade intra e intergeracional. Entende-se por mobilidade intrageracional o movimento de renda de uma geração indicando o crescimento médio da renda familiar. O estudo conclui que entre os anos de 1990 e 2000 aproximadamente 43% da população latino-americana

mudou de classe social sendo em sua maioria em um movimento ascendente. A análise da mobilidade intergeracional, por sua vez, está ligada ao conceito de “independência da origem”, ou seja, o tamanho do efeito das condições familiares e socioeconômicas na determinação da classe social e de renda futura de um indivíduo. De modo simples, qual a chance de um filho possuir uma escolarização e uma renda acima daquela conquistada por seus familiares? A pesquisa mostra que na América Latina ainda há uma persistência intergeracional, isto é, ocorrência de pouca mobilidade com relação a outras nações.

Devido as diversas definições de classe média existentes, o governo brasileiro, por intermédio da Secretaria de Assuntos Estratégicos (SAE/PR), reconheceu a necessidade de criar uma definição única que permitisse analisar a evolução da população com renda ascendente viabilizando, assim, a elaboração de políticas para garantir a continuidade desse processo. A pesquisa realizada pela SAE utilizou como critério para a definição de classe média o grau de vulnerabilidade elaborado pelo Banco Mundial, citado anteriormente.

A linha de pobreza utilizada foi definida pelo Ministério do Desenvolvimento Social e é a mesma aplicada para o programa Bolsa Família, principal política de transferência de renda nacional. A população foi dividida em 8 faixas de renda e a classe média foi considerada a população com renda domiciliar *per capita* entre R\$291,00 e R\$1.019,00, correspondendo aos percentis 34 e 83 da distribuição de salários. Nessa definição, os vulneráveis possuem uma faixa de renda familiar *per capita* entre R\$162,00 e R\$291,00. Além disso, a classe média ainda foi dividida em três segmentos: classe média baixa (entre R\$291,00 e R\$441,00), média classe média (entre R\$441,00 e R\$641,00) e alta classe média (entre R\$641,00 e R\$1.019,00). O objetivo do governo é realizar políticas para assegurar essa classe e reduzir a rotatividade no emprego formal de seus trabalhadores.

Mediante o que foi visto, fica evidente a liberdade existente na realocação da renda para a construção dos estratos econômicos, que segue de forma a suprir a necessidade em que se depara cada pesquisa. Cabe refletir, a partir disso, quais elementos podem ser introduzidos na tentativa de enriquecer a análise das classes econômicas, uma vez que a renda por si só pode ser um critério insuficiente nessa caracterização. A seção seguinte aborda os estudos que definem a classe média, ou mais definidamente, a “nova classe média”, numa perspectiva diferente dos trabalhos anteriormente citados. Esse termo, como será discutido adiante, parece um tanto quanto equivocado quando defrontado com critérios mais rigorosos na elaboração dessa classe.

2.2 Visões Divergentes do Conceito de Nova Classe Média

Esta seção apresenta os principais argumentos de trabalhos que buscam uma perspectiva diferente para analisar o conceito de “nova classe média” definido por Neri (2011). São conceitos mais amplos que enfatizam a insuficiência do critério renda para definir uma classe social.

Kerstenetzky e Uchôa (2012) questionam se é possível incluir na classe média, na ótica da estrutura social, a população que ultrapassou a linha da pobreza entre os anos de 2003 e 2009. Estes indivíduos estariam, de fato, formando uma nova classe média? Para as autoras, além do critério de renda, é preciso utilizar critérios sociológicos nessa definição. O trabalho analisa, pela perspectiva de Bourdieu, o perfil socioeconômico relacionado ao aspecto de estilo de vida, dos domicílios classificados como pertencentes à nova classe média brasileira na faixa de renda domiciliar definida por Neri (2011), ou seja, entre R\$1200,00 e R\$5174,00, que corresponde aos estratos de renda acima dos 50% mais pobres e abaixo dos 10% mais ricos.

Utilizando dados da POF para os anos 2008 e 2009, as autoras analisam as características de consumo desta classe social, como casa própria com padrões elevados de habitação, isto é, sem adensamento de moradores e com pelo menos dois banheiros, acesso ao crédito, educação superior e demanda por bens providos pelo setor público. As autoras avaliam o seu padrão de vida e os serviços denominados de qualidade usufruídos por essa classe. Dessa forma, espera-se que os chefes de domicílios pertencentes à classe média tenham acesso ao crédito, diploma universitário e plano de saúde privado, etc.

Os resultados obtidos evidenciam que a classe média corresponde a 54,7% dos domicílios do país para os anos definidos na pesquisa. Desses domicílios, a maioria são próprios e sem adensamento de moradores. Entretanto, são pouco expressivos os percentuais de chefes de domicílios da classe média que possuem cartão de crédito (34,5%) ou cheque especial (16,9%), plano de saúde (28,6%) e educação superior (6,4%), além de mais da metade desses chefes possuírem apenas ensino fundamental (53,2%).

Essa nova classe média brasileira não apresenta, desse modo, um número mínimo de critérios suficientes para se enquadrarem na classe média tradicional. Seguindo mais a fundo,

observa-se que a maior parte dos domicílios estão numa faixa de renda inferior a R\$2690,90 (valores atualizados para 2011), o que representa um total de 60% dos domicílios da classe média, nos quais a situação é ainda pior. Na grande maioria destes domicílios, há apenas um banheiro, ausência de cartão de crédito e cheque especial, além de não possuírem plano de saúde. Assim, além da maior parte dos domicílios se concentrarem na faixa mais baixa de renda, as faixas mais altas também não apresentaram resultados satisfatórios, evidenciando a renda como um critério insuficiente na definição dos estratos sociais.

Em um trabalho posterior, Kerstenetzky e Uchôa (2013) discorrem sobre a sustentabilidade da nova classe média por intermédio de indicadores educacionais dos mais jovens, ou seja, dos filhos desses domicílios. A questão é se a inserção de uma parte dessa população mais pobre que ascendeu para a classe média remete à esperança de gerações futuras alcançarem níveis de qualidade de vida melhores que os dos chefes dos domicílios. Isto é, se as condições dos chefes de domicílios não se mostram favoráveis como evidenciado por seus resultados anteriores, pelo menos que ocorra para seus filhos. A expectativa é que o aumento da renda deste estrato da população possa vir a beneficiar os jovens com uma melhor educação e, conseqüentemente, uma melhora no seu padrão de vida futuro.

Para os filhos dos chefes de domicílios inseridos na NCM foram analisadas características como frequência escolar, fase do ciclo escolar, abandono escolar e participação na rede pública ou particular de ensino. As primeiras evidências mostram que estes jovens se concentram na faixa inicial de renda dos domicílios da NCM. Do total desses jovens, 82% estudam na rede pública de ensino. Entre os que frequentam escola, apenas 75% dos jovens com idade de 16 a 18 anos frequentam escola e apenas 15% com idade de 19 a 29 anos frequentam ensino superior. Destes últimos, mais de 68% pararam de frequentar a escola, aproximadamente 44% interromperam os estudos no ensino médio e 17% no fundamental. Os resultados para aqueles com idade entre 7 e 15 anos são mais satisfatórios. Quase 90% frequentam a escola, porém inseridos na rede pública de ensino. A previsão das autoras, entretanto, não é otimista, uma vez que a rede pública pode não ofertar uma educação com qualidade suficiente para dar o suporte necessário para esses jovens obterem oportunidades melhores que seus pais. Constata-se que a grande maioria dos domicílios pertencentes à NCM pode na verdade ser classificada ainda como pobres/vulneráveis em se tratando de bem-estar social.

Por último, as autoras se aprofundam nos quesitos necessários para um padrão de consumo e estilo de vida que se encaixem com a classe média. Foram acrescentados critérios

como poupança e carro no padrão de vida estável, material adequado e serviços² nas condições de moradia, além de acesso a lazer, diversão, informação e comunicação. Como resultado encontra-se uma forte heterogeneidade entre a classe média. Há uma predominância de domicílios na faixa inferior de renda, entre os mais pobres. Conforme aumentam as faixas de renda, outros elementos associados à pobreza se reduzem, presença de não brancos, mulheres chefes de domicílios e a presença de crianças e jovens. Comparando a nova classe média com os estratos mais pobres e mais ricos, as autoras observam que essa se aproxima daqueles com menores rendas, principalmente a faixa inicial da NCM em que estão repletos de semelhanças, não possuindo a maioria dos itens selecionados no trabalho. Dessa forma, apesar da correlação existente entre renda e padrão de consumo, fica visível a inadequação dos intervalos de renda para estabelecer a NCM. (KERSNETZKY, UCHÔA e SILVA, 2013).

Em uma perspectiva distinta, Pochmann (2012) analisa as principais ocupações na base da pirâmide social e sua inserção no mercado de trabalho que, de modo geral, ocorre de forma precária. O autor destaca que houve nos últimos anos uma expansão significativa da classe trabalhadora e o setor de maior destaque nesse segmento da população foi o de serviços. Apesar de discordar do agrupamento dos estratos da sociedade pelo rendimento, o autor reconhece o fortalecimento da renda para a classe trabalhadora e, conseqüentemente, o aumento do seu consumo. Esse movimento, porém, não faz com que o trabalhador emergente se eleve a uma classe superior ou à nova classe média, significando, na verdade, apenas um reforço com um aumento do número de segmentos da classe trabalhadora (aumento da taxa de ocupação e maior formalização em ocupações domésticas, autônomas, temporárias e terceirizadas, com remunerações de até 1,5 salários mínimos).

Quadros, Gimenez e Antunes (2013) discutem a importância da estrutura ocupacional para o desenvolvimento social. No Brasil, a grande massa de empregos gerada no período do governo Lula se deu em maior quantidade na base do mercado de trabalho, impactando principalmente a população de baixa renda. A classe média, como enfatiza os autores, ficou marcada por um número expressivo de empregados domésticos e chefes de famílias com baixa ou nenhuma escolarização. Nesse contexto, não é possível considerar o Brasil um “país de classe média” sem a existência de uma estrutura social e padrões de vida devidamente estabelecidos. A distribuição de renda, portanto, não é critério suficiente para demarcar estratos sociais, já que a baixa classe média delimitada no período é formada por

² Os serviços a que os autores se referem são água, coleta de lixo, iluminação de rua, escoamento de água de chuva na área, fornecimento de energia elétrica, transporte coletivo, educação, saúde, limpeza e manutenção de rua e esgotamento sanitário. Os dados utilizados são da POF 2008-2009. Ver (KERSNETZKY, UCHÔA e SILVA, 2013)

trabalhadores que enfrentam inúmeras dificuldades de infra-estrutura, educação, saúde, entre outras.

Há ainda diversos estudos realizados por sociólogos que discordam da definição de classe média estabelecida apenas por critérios de renda, típicos das análises econômicas tradicionais. Souza (2012) assume a posição de que essa classe ascendente é uma classe trabalhadora, que passa por muitas limitações financeiras e que não possui o padrão de consumo de uma classe média. Sua exclusão social ainda é muito elevada. O autor discute também a chamada “invisibilidade da luta de classes”, isto é, o conceito de que ainda existe uma divisão em que se separam privilegiados de humilhados.

De forma geral, estes estudos buscam salientar que utilizar apenas o critério de renda para estabelecer o conceito de classe média é um fator limitador das análises realizadas. A expansão da renda (domiciliar e/ou domiciliar *per capita*), quando não acompanhada de melhorias nos padrões habitacionais, de consumo, ocupação e escolaridade, é insuficiente para caracterizar a ascensão de um novo grupo social, com características específicas e identificação perante os demais componentes do grupo.

3 -DEFINIÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA

O presente capítulo tem por objetivo realizar uma proposta alternativa de classificação de grupos sociais, baseada em características de infraestrutura domiciliar e padrão de consumo de bens duráveis. Após esta classificação, a análise focará na caracterização da Nova Classe Média brasileira, enfatizando seus aspectos sociais, educacionais, de rendimentos e do mercado de trabalho. A ideia subjacente é realizar uma análise complementar aos estudos mais amplos sobre as características dos grupos sociais no Brasil, ressaltando que a expansão do rendimento dos mais pobres, apesar de contribuir para uma queda na desigualdade de rendimentos e de oportunidades, quando não acompanhada de maior acesso à educação superior, bens de consumo durável, melhorias no adensamento domiciliar, no *status* ocupacional, etc., conforme enfatizado por Kerstenetzky e Uchôa (2012), não implica necessariamente a emergência de um novo grupo social.

3.1 Fonte de Dados

Os dados utilizados na pesquisa fazem parte dos microdados dos Censos Demográficos, realizados pelo IBGE entre os anos de 1991 e 2010. Os Censos consistem em pesquisas populacionais e domiciliares que abrangem todos os municípios e recortes territoriais do país. A partir dessas pesquisas será possível construir uma base de dados para analisar características pessoais, de educação, moradia, rendimentos e de trabalho da população brasileira, bem como de subgrupos específicos³.

³ Apesar dos Censos Demográficos não apresentarem dados detalhados sobre o despesas e padrão de consumo dos indivíduos, especialmente em lazer, bens de consumo não durável, educação e poupança, como a Pesquisa de Orçamentos Familiares, a autora optou por utilizar esta fonte de dados devido à sua maior abrangência populacional, territorial e temporal.

3.2 Base de Dados

O presente trabalho analisa a classe média em três diferentes períodos, a saber, 1991, 2000 e 2010. A partir disso é possível observar a dinâmica dos estratos econômicos em duas fases distintas, ou seja, antes e após o surgimento da Nova Classe Média em meados dos anos 2000. Além disso, verifica-se como se deu esse movimento juntamente com as classes baixa e alta. A amostra populacional, obtida a partir do Censo Demográfico, é constituída para todo o Brasil, para ambos os sexos. Para algumas variáveis a idade é limitada: apenas pessoas com idade acima de cinco anos são consideradas para as variáveis relacionadas à educação e acima de 10 anos para as relacionadas aos rendimentos e características do trabalho. Além disso, são analisados apenas os domicílios que possuem chefe de família. As tabelas a seguir apresentam a população brasileira por região geográfica e suas características pessoais para os três respectivos anos.

Tabela1- População por Região Geográfica (Brasil, 1991/2010)

	1991		2000		2010	
		(%)		(%)		(%)
Norte	9.441.335	6,85	12.135.185	8,08	14.979.027	8,33
Nordeste	39.880.438	28,93	44.749.138	29,79	49.941.477	27,76
Sudeste	58.965.386	42,78	58.922.595	39,23	76.203.970	42,36
Sul	20.716.536	15,03	23.479.732	15,63	25.519.889	14,18
Centro Oeste	8.824.685	6,4	10.912.374	7,27	13.267.757	7,37
Brasil	137.828.380		150.199.024		179.912.120	

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

O Sudeste é a região com o maior número de pessoas, seguido das regiões Nordeste e do Sul. Esse resultado se mantém para todos os anos, com pequenas variações percentuais, como pode ser observado na Tabela 1.

Tabela2- Características da População (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Gênero:			
Mulheres	50,72	50,86	51,16
Homens	49,28	49,14	48,84
Cor/Raça:			
Pretos e pardos	48,23	45,84	52,46
Branco	51,77	54,16	47,54
Situação Conjugal:			
Não vive com cônjuge	41,95	50,4	49,81
Vive com cônjuge	58,05	49,6	50,19

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

A partir da Tabela 2 verifica-se um percentual relativamente maior de mulheres em todos os anos. Em relação a cor, em 1991 e 2000, a maior parte da população era de brancos. Esse percentual se inverte em 2010 (obs.: o critério de definição racial é autodeclarado). De 1991 para 2010 sobe significativamente o número de pessoas que não vive em companhia do cônjuge, aproximando-se de metade da população.

Analisando os níveis de educação, verifica-se uma queda da proporção de indivíduos pertencentes aos grupos de escolaridade mais baixa no decorrer dos anos e um aumento dos níveis mais altos para toda a população. De 1991 até 2010, o percentual de pessoas entre 0 e 7 anos de educação caiu de 78,43% para 57,75%. Ou seja, houve uma redução da população sem nível de instrução ou com baixa escolaridade (até fundamental incompleto) no país. Além disso, aumentou a proporção de indivíduos que possuem de 11 a 14 anos de estudo (ensino médio e superior incompleto) de 8,9% em 1991 para 20,18% em 2010. Em 2010 constatou-se ainda um aumento de pessoas com ensino superior completo. (Tabela 3)

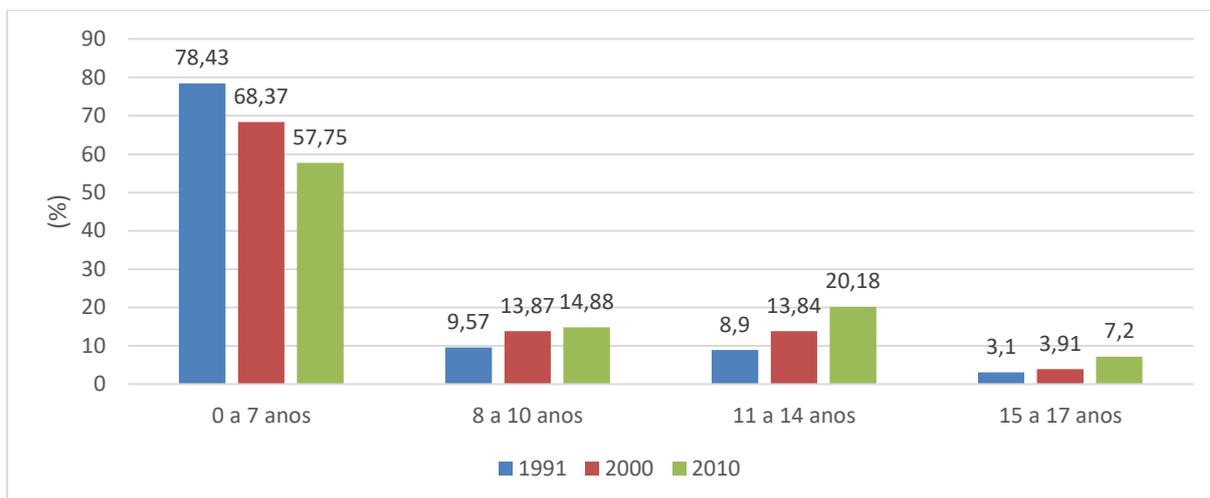
Tabela3- Grupos de Educação (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
0 a 7 anos	78,43	68,37	57,75
8 a 10 anos	9,57	13,87	14,88
11 a 14 anos	8,9	13,84	20,18
15 a 17 anos	3,1	3,91	7,2

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

A Figura 1 apresenta a evolução dos níveis de educação nos três anos em porcentagem.

Figura 1 - Grupos de educação (Brasil, 1991/2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

A população economicamente ativa (PEA) era composta por 51,83% da população brasileira em 1991 e esta proporção aumentou para 57,92% em 2010. Há, dessa forma, uma queda da população inativa ao longo dos anos (Tabela 4), compatível com a transição demográfica nacional.

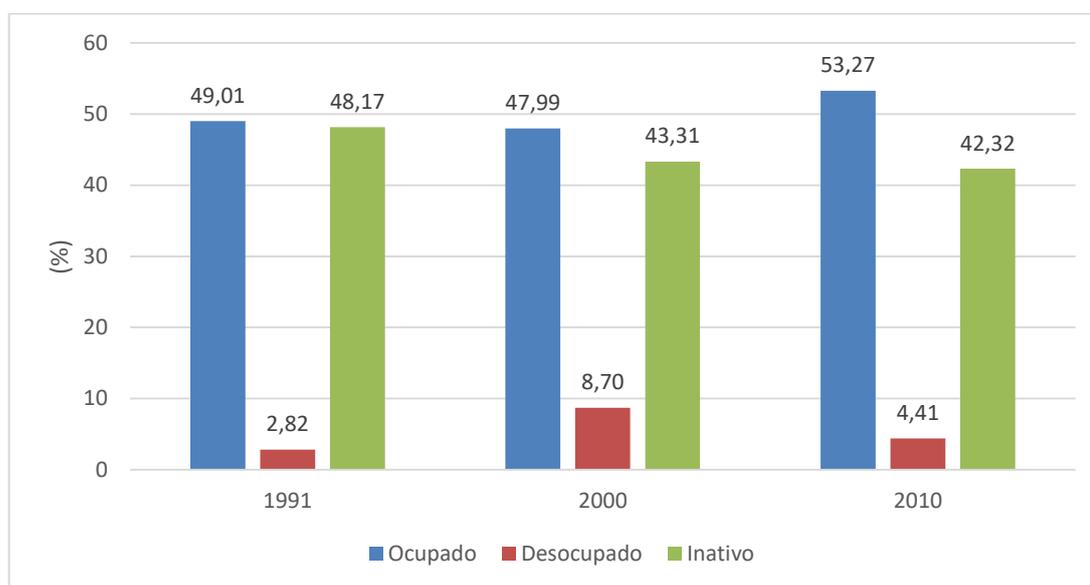
Tabela4 - População Economicamente Ativa (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Não PEA	48,17	43,31	42,08
PEA	51,83	56,69	57,92

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

Do total da população economicamente ativa, observa-se para todos os anos que praticamente a metade da população é ocupada. Em 1991, o percentual era de 49%, cai para 48% em 2000 e alcança 53,27% em 2010. A população desocupada, ou seja, aquela que não está trabalhando mas procura emprego, representa 2,82% da população em 1991, aumenta para 8,7% em 2000 e volta a cair em 2010, com 4,4%. Fazem parte da população inativa, representada por aposentados, pensionistas, pessoas que vivem de renda, deficientes entre outros, 48,17% em 1991, 43,31% em 2000 e 42,32% em 2010 (Figura 2).

Figura 2 - População por Condição de Atividade e Ocupação (Brasil, 1991/2010)

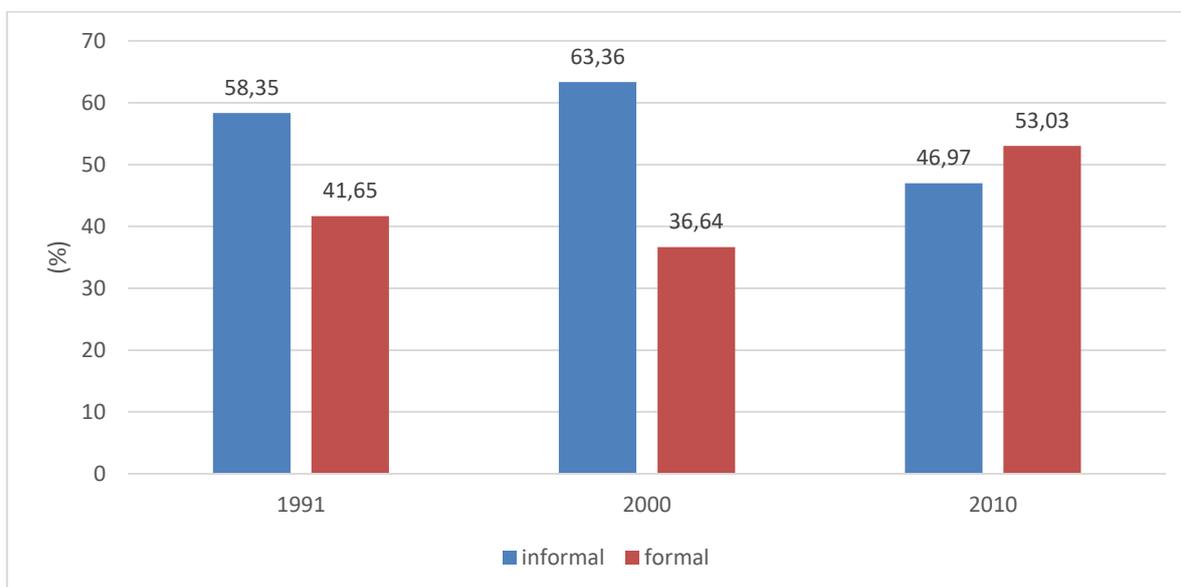


Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

De acordo com a figura 3, entre os anos de 1991 e 2000, os trabalhadores se encontravam expressivamente inseridos no mercado de trabalho informal. Em 1991, 58,3% dos ocupados trabalhavam em atividades informais, enquanto que em 2000 esse percentual aumenta para 63,3% (explicar essa parte – textos sobre). Apenas em 2010 essa situação muda e as atividades formais passam a ser maioria entre os trabalhadores, representando um total de 53% da população brasileira.

Apesar da estabilidade ocorrida na década de 1980, em 1991 houve um aumento drástico da informalidade no mercado de trabalho, com um crescimento da proporção de trabalhadores por conta própria e dos sem carteira de trabalho assinada (ULYSSEA, 2006). Segundo o autor, ainda não há um consenso na literatura nacional acerca dos determinantes da alta informalidade no mercado de trabalho brasileiro. Alguns trabalhos constatam que este fato pode estar relacionado às rígidas regras estabelecidas na legislação trabalhista, gerando uma escassez nos postos de trabalho formais ou, por escolha própria, no caso de uma parcela de trabalhadores, que enxergam no emprego informal uma oportunidade de se obter uma maior remuneração e aumento de bem-estar.

Figura 3 - Ocupados em atividades formais e informais (%) (Brasil, 1991/2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

O rendimento médio domiciliar *per capita* aumentou ao longo desses 20 anos. Os valores de 1991 e 2000 foram atualizados para 2010 utilizando os deflatores do censo elaborados por Corseuil e Foguel (2002) e o INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor). Como pode ser visto na Tabela 5, esse rendimento se expandiu de R\$99,00 em 1991 para R\$365,90 em 2000 e R\$779,60 em 2010, provavelmente muito beneficiado pela política de valorização do salário mínimo implementada no país a partir de 2003.

Tabela5 - Rendimento Médio Domiciliar *per capita*
(Brasil, 1991/2010)

Ano	R\$
1991	99,0626
2000	365,9069
2010	779,5995

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (março/2015)

São analisados neste trabalho apenas os domicílios que possuem chefe de família, excluindo domicílios improvisados ou coletivos. A maior parte dos domicílios são próprios, com abastecimento de água e iluminação. Em 2010, praticamente toda a população possui

fornecimento de energia elétrica (98,61%) e apenas a metade possui esgotamento sanitário (53,43%), com expressivos diferenciais entre as regiões brasileiras (Tabela 6).

Tabela 6 - Características do Domicílio por Região Geográfica (%)
(Brasil, 1991/2010)

Domicílio Próprio			
	1991	2000	2010
Brasil	72,53	76,89	75,75
Norte	82,01	84,21	80,69
Nordeste	77,37	80,32	78,52
Sudeste	68,18	73,42	73,81
Sul	73,53	78,53	76,21
Centro-oeste	67,33	69,93	67,00
Abastecimento de água			
	1991	2000	2010
Brasil	62,17	75,03	81,63
Norte	33,36	47,41	53,21
Nordeste	41,61	65,03	75,24
Sudeste	80,06	86,90	90,11
Sul	66,04	79,38	85,37
Centro-oeste	56,93	73,08	81,76
Iluminação			
	1991	2000	2010
Brasil	75,46	93,24	98,61
Norte	52,46	79,84	93,03
Nordeste	60,56	86,73	97,82
Sudeste	86,3	98,57	99,78
Sul	84,62	97,98	99,70
Centro-oeste	73,28	95,82	99,09
Escoadouro			
	1991	2000	2010
Brasil	32,23	42,8	53,43
Norte	1,19	9,20	13,21
Nordeste	8,18	24,03	32,45
Sudeste	61,28	71,08	80,41
Sul	12,31	29,13	45,43
Centro-oeste	26,4	33,37	38,02

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Com relação aos bens de consumo, a presença de todos os itens analisados nos domicílios aumentou consideravelmente ao longo dos anos, exceto o rádio que, de forma

geral, se manteve estável. Em 2010, 93,79% dos domicílios brasileiros possuíam televisão, 93,79% geladeira e 88,41% telefone, residencial ou celular. Máquina de lavar roupas ainda não é um item de grande acesso à população, uma vez que em 2010, apenas 47,35% dos domicílios possuíam tal eletrodoméstico, ou seja, menos da metade. A mesma observação pode ser aplicada à posse de automóvel: apesar de a mesma ter praticamente dobrado ao longo do período analisado, apenas 40,13% possuíam automóvel em 2010 (Tabela 7).

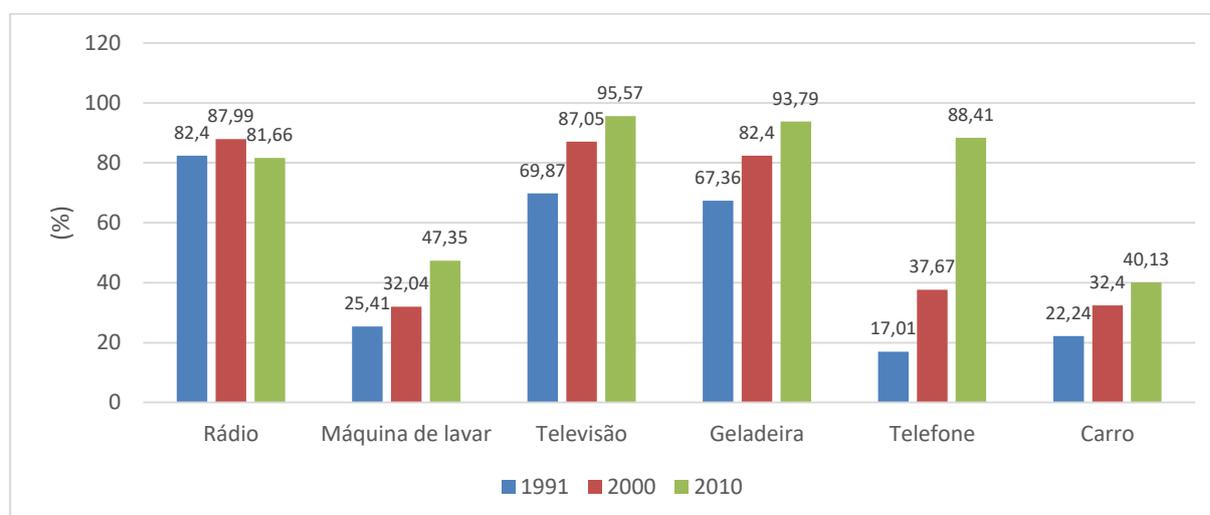
Tabela7 - Bens de Consumo do Domicílio(%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Rádio	82,4	87,99	81,66
Máquina de lavar roupas	25,41	32,04	47,35
Televisão	69,87	87,05	95,57
Geladeira	67,36	82,4	93,79
Telefone	17,01	37,67	88,41
Carro	22,24	32,4	40,13

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

A Figura 4 abaixo apresenta os bens de consumo duráveis dos domicílios brasileiros e sua evolução ao longo dos três anos analisados.

Figura 4 - Bens de consumo duráveis (%) (Brasil, 1991/2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

O total de chefes de domicílios aumentou no decorrer dos anos, de 23,91% em 1991 e para 30,23% em 2010. Verifica-se um aumento significativo da participação das mulheres nesse total. Enquanto em 1991 o total de mulheres que eram chefes era de 18,16%, em 2010 elas representam um total de 38,83%, embora os homens continuem predominantes em todos os anos. Também aumentou a proporção de chefes de domicílios pretos ou pardos (de 46,02% para 50,90%), ou seja, em 2010 metade dos chefes de domicílios se intitulam pretos ou pardos. Outro aspecto importante ocorrido foi a crescente queda de chefes que vivem em companhia de cônjuge. Tal proporção passou de 92,94% em 1991 para 70,98% em 2000 e 65,45% em 2010.

Tabela8 - Características dos Chefes de Domicílios (%)
(Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Total de chefes	23,91	26,64	30,23
Mulheres	18,16	24,92	38,83
Homens	81,84	75,08	61,17
Pretos e pardos	46,02	44,49	50,90
Branços	53,98	55,51	49,10
Não vivem com cônjuge	7,06	29,02	34,55
Vivem com cônjuge	92,94	70,98	65,45

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

O nível de instrução dos chefes de domicílio seguiu o mesmo movimento de toda a população. Assim, a proporção de chefes com baixa escolaridade (entre 0 e 7 anos de escolaridade) caiu ao longo dos anos, enquanto os demais níveis aumentaram, principalmente entre 11 e 14 anos de estudos (ensino médio completo e superior incompleto), que aumentou de 11,02% em 1991 para 23,4% em 2010 (Tabela 9).

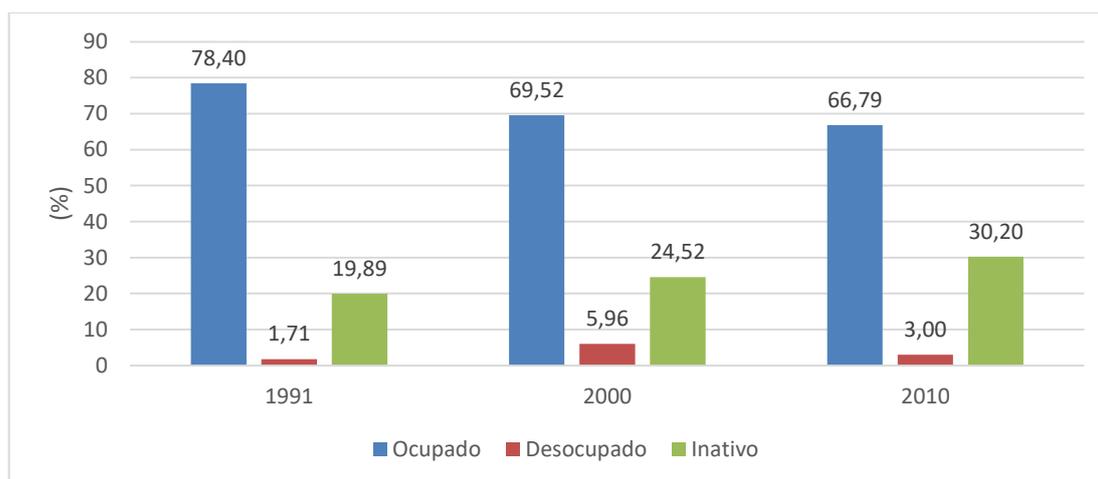
Tabela9 - Escolaridade do Chefe de Domicílio (%)
(Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
0 a 7 anos	73,22	65,19	50,74
8 a 10 anos	9,97	12,85	15,19
11 a 14 anos	11,02	15,39	23,40
15 a 17 anos	5,79	6,57	10,67

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Do total dos chefes de domicílio ocupados, houve uma queda contínua entre os anos, embora essa redução tenha sido mais expressiva entre 1991 e 2000, com percentuais de 78,4% e 69,5%, respectivamente. Na desocupação, há primeiramente um movimento ascendente de 1,71% em 1991 e 5,96% em 2000. Em 2010, o percentual de desocupação retorna a cair (3%). Esse resultado foi obtido por Ramos e Ferreira (2004) ao analisarem a geração e distribuição de empregos no Brasil em 1992 e 2002. Os resultados apontam para um crescimento da desocupação dos chefes de domicílios mais alto do que para o total de trabalhadores, sendo em maior parte nas áreas metropolitanas. Vale ressaltar a importância deste resultado, dado que os chefes, como é de se esperar, são os principais provedores de recursos do domicílio, e os demais membros dependentes deste.

Figura 5 - Chefe de Domicílio por Condição de Atividade e Ocupação (Brasil, 1991/2010)

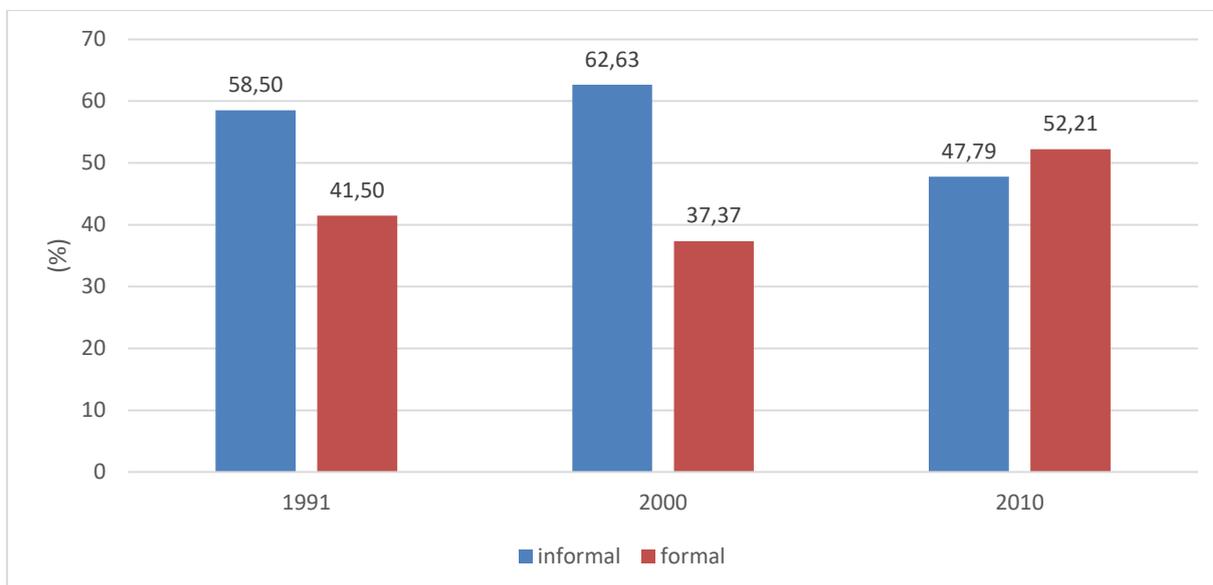


Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

A condição dos chefes de domicílios com relação às atividades formais e informais da economia não é diferente da população como um todo. Para os chefes, a tendência é a mesma, onde o percentual de ocupados em atividades informais é maior que o formal em 1991 e 2000 e se inverte em 2010. Em 2000, entretanto é possível observar que a situação é ainda mais crítica para este grupo da população, uma vez que apenas 37,3% dos chefes de domicílios estão inseridos no setor formal.

Figura 6 - Chefes de domicílios ocupados em atividades formais e informais (%)

(Brasil, 1991/2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

O rendimento médio do chefe de domicílio, assim como o rendimento médio total, aumentou ao longo dos anos, atingindo um valor de R\$958,73 em 2010.

Tabela10 - Rendimento Médio do Chefe de Domicílio
(Brasil, 1991/2010)

Ano	R\$
1991	134,7995
2000	451,2216
2010	958,7327

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

3.3 Critérios de Definição de Classes

Uma vez identificadas as principais características da amostra, procede-se a análise estabelecendo o critério de definição de classes adotado na dissertação. É importante salientar que a definição adotada se distingue das abordagens salientadas no Capítulo 2 em alguns aspectos. Em primeiro lugar, a classificação não considera somente a renda como critério de

demarcação de classe. Além da renda, dois fatores importantes são levados em consideração: as condições de infraestrutura domiciliar e o padrão domiciliar de consumo de bens duráveis (essenciais ou não). Mais especificamente, são consideradas seis variáveis indicadoras de bens de consumo durável (rádio, televisão, geladeira, máquina de lavar roupas, telefone e carro) e três variáveis para indicar as condições de infraestrutura do domicílio (energia elétrica, abastecimento de água e esgotamento sanitário). É preciso ressaltar que os Censos Demográficos não são tão completos nesse quesito como outras pesquisas, por exemplo a POF, utilizada no trabalho de Kerstenetzky e Uchôa (2012), em que pode ser analisada uma quantidade maior de variáveis indicadoras de acesso a bens duráveis, saneamento, crédito, o tipo de moradia, etc. Todavia, como salientado anteriormente, os Censos Demográficos permitem explorar um horizonte temporal maior, como de 1991 até 2010, o que não seria possível com a outra pesquisa citada.

Em resumo, a definição de classes socioeconômicas é uma combinação desses dois elementos. Dessa forma, a classe baixa reúne domicílios que possuem nenhuma, uma ou duas das condições de infraestrutura domiciliar e possuem zero, um, dois ou três bens de consumo durável. A classe média engloba domicílios que possuem todas as três condições de infraestrutura domiciliar e quatro ou cinco bens duráveis. Para a classe alta, os domicílios são aqueles que possuem todas as condições de infraestrutura domiciliar e todos os bens duráveis. Após o estabelecimento dessa classificação são analisadas as demais características socioeconômicas de cada grupo (rendimento, emprego, escolaridade, etc.). A tabela abaixo mostra o percentual de domicílios pertencentes a cada classe ao longo dos anos.

Tabela 11 - População por Classe Econômica (Brasil, 1991/2010)

Classes	1991		2000		2010	
		(%)		(%)		(%)
Baixa	97.113.482	70,76	83.270.399	55,77	53.461.215	29,77
Média	27.950.514	20,37	43.853.057	29,37	81.815.946	45,56
Alta	12.175.032	8,87	22.182.336	14,86	44.307.107	24,67

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

De acordo com a tabela, a classe baixa reduziu-se consideravelmente ao longo dos anos, como sugere a literatura. O movimento de ascensão de renda da população mais pobre brasileira permitiu que esta passasse a ser considerada uma nova classe média. Na tabela acima, ela sai de um total de 70,76% em 1991, cai para 55,77% em 2000 e continua caindo

até atingir 29,77% em 2010. As classes média e alta, no entanto, realizam o movimento contrário, aumentando ao longo dos anos. A classe média sai de 20,37% em 1991 e atinge 45,56% em 2010, enquanto a classe alta aumenta de 8,87% em 1991 para 24,67% em 2010⁴. Em 2010 a classe baixa deixa de ser a maioria entre a população dando lugar a classe média, de acordo com a definição adotada nesse trabalho. A Tabela 12 demonstra a distribuição da população por classes nas macrorregiões brasileiras (padrão similar ao nacional, com os piores indicadores concentrados nas regiões Norte e Nordeste).

Tabela 12 - Classe Econômica por Região Geográfica (%)
(Brasil, 1991/2010)

1991			
	Baixa	Média	Alta
Brasil	70,76	20,37	8,87
Norte	88,85	8,69	2,45
Nordeste	88,97	8,73	2,31
Sudeste	57,73	28,69	13,58
Sul	66,46	23,34	10,20
Centro-oeste	66,45	22,75	10,79
2000			
	Baixa	Média	Alta
Brasil	55,77	29,37	14,86
Norte	78,63	17,21	4,16
Nordeste	76,81	18,66	4,53
Sudeste	40,23	37,14	22,62
Sul	43,65	35,23	21,12
Centro-oeste	54,34	32,11	13,55
2010			
	Baixa	Média	Alta
Brasil	29,77	45,56	24,67
Norte	62,32	31,21	6,47
Nordeste	46,5	45,11	8,39
Sudeste	16,35	49,36	34,29
Sul	18,7	42,58	38,72
Centro-oeste	28,55	47,3	24,16

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

A tabela 13 demonstra algumas características da população por classes. Os resultados obtidos, de modo geral não diferem da população total. O percentual de mulheres ainda é maior do que o de homens em todas as classes para todos os anos, exceto na classe baixa para

⁴ Esses resultados indicam o quão sensível o critério estabelecido é aos elevados índices de disparidade do Brasil.

os anos de 2000 e 2010. A população de pretos e pardos é maior entre a classe baixa, reduzindo conforme aumenta a classe, enquanto os brancos são maioria na classe alta, porém reduzindo ao longo dos anos, saindo de um total de 83,89% em 1991 e chegando a 70,23% em 2010. Em geral, para todas as classes e anos a população que vive com cônjuge é a maioria, com poucas exceções. Em 2000 e 2010, por exemplo, os que não vivem com cônjuge são maioria para as classes baixa e média e em todos os anos os que pertencem à classe alta vivem em maioria com companheiro. Este resultado está de acordo com a população em geral, onde caiu o número de pessoas que vivem com cônjuge.

Tabela13 - Características da População por Classes (%) (Brasil, 1991/2010)

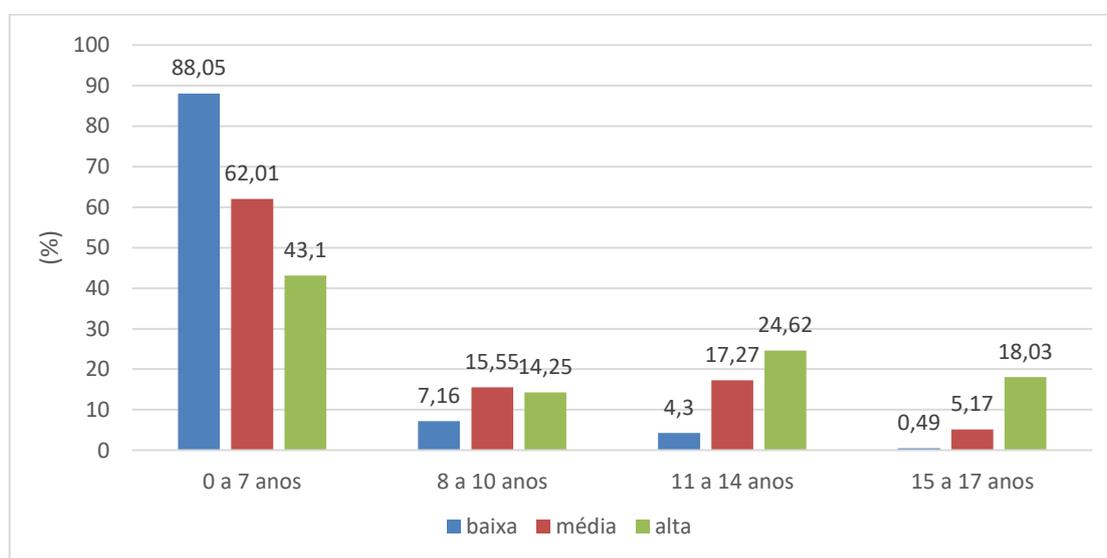
	1991			2000			2010		
	Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta
Gênero:									
Mulheres	50,14	52,12	52,48	49,86	52,34	51,57	49,18	52,56	51,01
Homens	49,86	47,88	47,52	50,14	47,66	48,43	50,82	47,44	48,99
Cor/Raça:									
Pretos e pardos	57,52	29,73	16,13	57,45	37,52	18,28	66,63	55,43	29,77
Branco	42,48	70,27	83,87	42,55	62,48	81,72	33,37	44,57	70,23
Situação Conjugal:									
Não vive com cônjuge	42,62	40,45	40,37	51,13	50,8	46,37	51,45	52,4	43,3
Vive com cônjuge	57,38	59,55	59,63	48,87	49,2	53,63	48,55	47,6	56,7

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

As figuras a seguir mostram os grupos de escolaridade divididos por classes. Com relação à educação, encontram-se nas classes mais baixas a população com menor escolaridade. A classe alta segue todos os anos como a que possui maior grau de instrução, nos grupos de 11 a 14 anos, com ensino médio completo ou ensino superior, e 15 a 17 anos de estudo, que corresponde a ensino superior completo ou pós-graduação. A população que possui de 0 a 7 anos de estudo se reduz em todas as classes entre 1991 e 2010, devido à intensificação do processo de universalização do ensino fundamental no país pós-1990. No grupo de educação de 11 a 14 anos, a classe baixa passa de 4,3% em 1991, para 5,91% em 2000 e 10,52% em 2010 e para a classe média esse percentual aumenta de 17,27% em 1991 para 19,24% em 2000 e 21,49% em 2010. Para os que possuem entre 15 e 17 anos de estudo, os resultados também foram positivos. Apesar de ser o grupo com os menores percentuais,

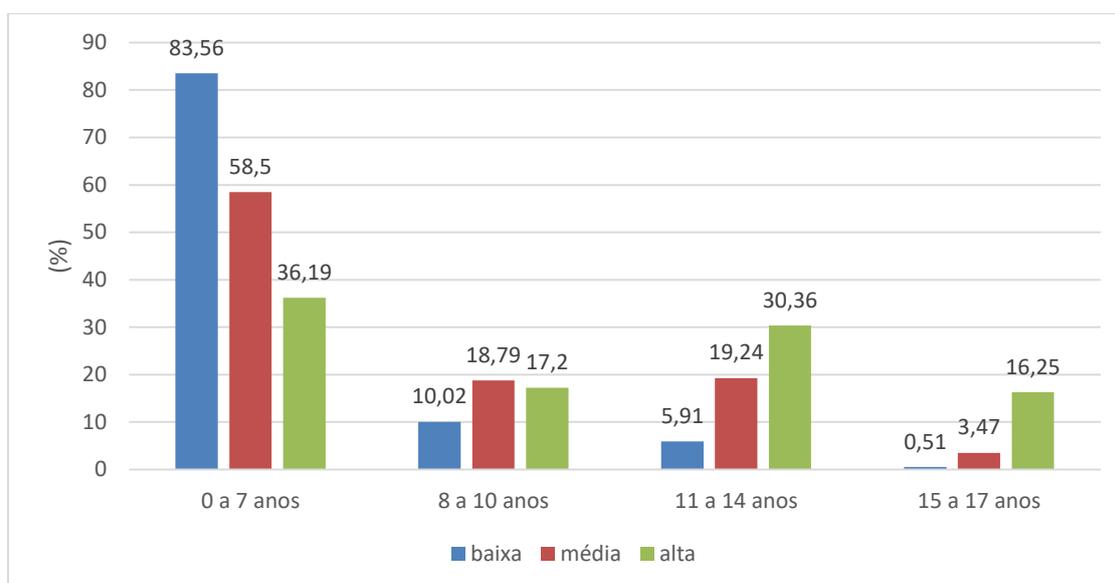
esse grupo teve um pequeno aumento de 1991 a 2010. A classe baixa, que começa com um percentual de 0,49% em 1991, alcança 1,5% em 2010. A classe média possuía em 1991 5,17% dos indivíduos com escolaridade entre 15 e 17 anos de estudo. Este percentual se reduz para 3,47% em 2000 e volta a crescer em 2010, chegando a 4,53%. Esse movimento pode ser explicado devido ao expressivo aumento da quantidade absoluta de indivíduos que passaram a pertencer à classe média no decorrer do período analisado de acordo como critério de classes adotado neste trabalho. Por fim, a classe alta mantém um percentual parecido em todos os anos, sendo 18,03% em 1991, 16,25% em 2000 e 19,05% em 2010.

Figura 7 - Grupos de Educação por Classes (Brasil, 1991)



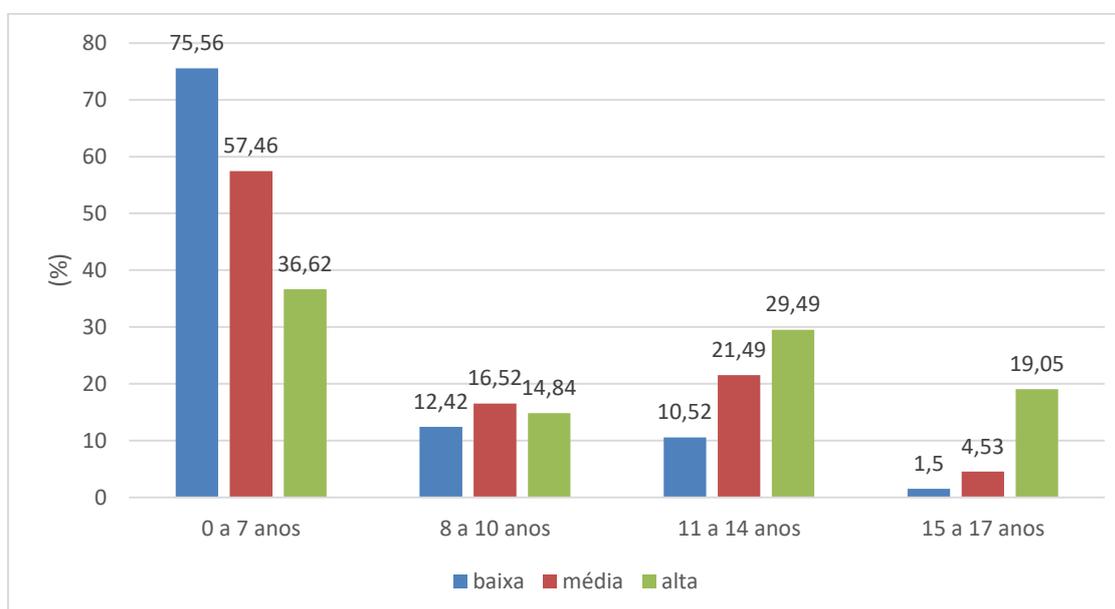
Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Figura 8 - Grupos de Educação por Classes (Brasil,2000)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Figura 9 - Grupos de Educação por Classes (Brasil,2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Analisando o nível de instrução dos chefes de domicílios de acordo com a sua classe (Tabela 14), observa-se que na classe baixa, estes se concentram no grupo de escolaridade entre 0 e 7 anos. Os chefes da classe alta são os que possuem a menor concentração em um grupo de estudo. Além disso, eles são os que possuem o maior percentual entre 15 e 17 anos

de estudo em todos os anos. A classe média, por sua vez, possui aproximadamente 50% de chefes entre 0 e 7 anos de estudo e 22% entre 11 e 14 anos. Os chefes de domicílio da classe baixa tiveram uma evolução significativa no decorrer dos anos, pois conseguiram reduzir seu percentual entre os níveis mais baixos e, conseqüentemente, se inserirem em níveis mais altos de educação⁵.

Tabela 14 - Nível de educação dos chefes de domicílios por classes (Brasil, 1991/2010)

1991				
	0 a 7 anos	8 a 10 anos	11 a 14 anos	15 a 17 anos
Baixa	85,62	7,99	5,46	0,93
Média	53,55	15,54	21,56	9,35
Alta	27,13	11,65	27,66	33,56
2000				
	0 a 7 anos	8 a 10 anos	11 a 14 anos	15 a 17 anos
Baixa	82,59	9,63	6,88	0,9
Média	54,58	17,65	21,72	6,05
Alta	26,8	14,15	32,2	26,85
2010				
	0 a 7 anos	8 a 10 anos	11 a 14 anos	15 a 17 anos
Baixa	72,8	12,59	12,36	2,25
Média	50,53	17,2	25,29	6,99
Alta	24,52	14,52	33,13	27,83

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Analisando os níveis de educação dos indivíduos que ainda estão estudando, a classe baixa ainda concentra o maior número de estudantes entre 0 e 7 anos de estudos. Contudo, a partir de 2000 o percentual entre 8 e 10 anos aumenta consideravelmente. Ao longo dos anos, tanto os estudantes da classe média como da alta foram proporcionalmente reduzidos entre os níveis mais baixos e aumentaram nos níveis mais altos de escolaridade.

⁵Esses dados sobre escolaridade demonstram que mesmo quando o critério de definição de classes é apenas indiretamente relacionado à renda domiciliar, existe uma limitação em relação ao padrão comportamental dos indivíduos pertencentes a cada grupo. Por exemplo, não é de se esperar que indivíduos pertencentes à classe alta possuam baixa escolaridade (0 a 7 anos de estudo), assim como é surpreendente o fato de pessoas com mais de 15 anos de estudo pertencem à classe baixa.

Tabela 15 - Nível de educação dos estudantes por classes (%) (Brasil, 1991/2010)

1991				
	0 a 7 anos	8 a 10 anos	11 a 14 anos	15 a 17 anos
Baixa	88,37	9,62	1,92	0,09
Média	69,56	19,9	9,82	0,71
Alta	55,34	23,53	19,37	1,76
2000				
	0 a 7 anos	8 a 10 anos	11 a 14 anos	15 a 17 anos
Baixa	81,31	16,65	1,9	0,14
Média	59,62	29,94	9,56	0,88
Alta	40,64	29,02	26,59	3,76
2010				
	0 a 7 anos	8 a 10 anos	11 a 14 anos	15 a 17 anos
Baixa	72,59	20,39	5,97	1,04
Média	58,32	24,93	13,93	2,83
Alta	39,59	22,39	28,41	9,61

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

De forma geral, a proporção de ocupados, desocupados e inativos não difere de forma significativa entre as classes. De acordo com a Tabela 16, o percentual de ocupados para a classe alta aumenta ao longo dos anos, enquanto que o de inativos diminui. As classes baixa e média se mantêm estáveis em todos os anos, com pequenas variações. Por outro lado, o percentual de desocupados aumenta consideravelmente para o ano 2000 em todas as classes. A classe média, por exemplo, sai de 2,73% em 1991 para 9,56% em 2000, com o maior nível de desemprego deste ano. Em 2010 a proporção de desocupados volta a cair, atingindo 5,16%. A classe alta, apesar de seguir a tendência, foi a que obteve os menores percentuais. Saiu de 2% em 1991, aumentou para 6,3% em 2000 e caiu 3,1% em 2010. A classe baixa se destaca tendo a maior proporção de inativos em todos os anos, porém com uma pequena queda de 1991 (49,3%) para 2000 (45,8%) e aumentando em 2010 (47,9%).

Tabela 16 - Classes Econômicas por Condição de Atividade e Ocupação (Brasil, 1991/2010)

	1991			2000			2010		
	Ocupado	Desempregado	Inativo	Ocupado	Desempregado	Inativo	Ocupado	Desempregado	Inativo
Baixa	47,66	2,96	49,38	45,34	8,80	45,86	47,64	4,40	47,96
Média	51,78	2,73	45,49	49,35	9,56	41,08	52,45	5,16	42,39
Alta	52,01	1,99	45,99	53,59	6,29	40,12	60,97	3,10	35,93

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Entre a população ocupada, a classe baixa é a que menos participa do setor formal. Em todos os anos estudados, ela é a que possui o menor percentual para este setor, com 36,4% em 1991, 27% em 2000 e 35,4% em 2010. A classe média, que começa com 54% em 1991, cai para 45,9% em 2000 e retorna a crescer em 2010, chegando a 56,6%. A classe alta atinge o maior percentual de ocupados no setor formal em 2010, com 61,4%, como pode ser visto na tabela abaixo.

Tabela 17 - Ocupados em atividades formais e informais por classes (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	
	Informal	Formal
Baixa	63,58	36,42
Média	45,93	54,07
Alta	51,06	48,94
	2000	
	Informal	Formal
Baixa	73,00	27,00
Média	54,04	45,96
Alta	55,6	44,4
	2010	
	Informal	Formal
Baixa	64,61	35,39
Média	43,41	56,59
Alta	38,58	61,42

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

A figura abaixo ilustra os dados da Tabela 17. Nota-se que em 1991 e 2000 a classe média detinha os maiores percentuais de trabalhadores no setor formal.

Figura 10 - Ocupados em atividades formais (%) (Brasil, 1991/2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Com relação aos domicílios, para todas as classes analisadas e em todos os anos, mais da metade são próprios, como descrito na tabela abaixo. O menor percentual de domicílios próprios, em todos os anos, se encontra na classe baixa, que se mantém praticamente estável. A classe média, objeto de análise desse trabalho, aumenta de 74,4% em 1991 para 78% em 2000. Em 2010, diminui para 73,6%. A classe alta, que aumenta de 1991 para 2000, cai em 2010 para um percentual de 81,8%. O maior nível de abastecimento de água alcançado pela classe baixa foi em 2000, com um percentual de 56,46%. Vale ressaltar que a partir dos anos 2000 uma parcela significativa da população deixa de pertencer à classe baixa, se estabelecendo na classe média, o que pode explicar essa queda de abastecimento para esta classe em 2010 (42,9%). Os percentuais para as classes média e alta são bem expressivos e acima de 97% para todos os anos. O escoadouro, entretanto, não se faz tão presente entre os domicílios. A classe baixa aumenta de 1991 para 2000, com 18,25% e 23,43% respectivamente, porém cai em 2010 para 17,9%. A classe média se mantém constante, seguindo um percentual de aproximadamente 62% entre os anos e a classe alta aumenta gradativamente de 76,8%, 77% e 79,2%. As classes média e alta são as mais beneficiadas em todos os anos com iluminação, conseguindo alcançar o patamar de 100% de acordo com a metodologia adotada neste trabalho. A classe baixa, apesar de não ter o mesmo desempenho, também teve bons resultados de iluminação. Seu aumento foi de 66% em 1991 para 87,9% em 2000 e 95,3% em 2010.

Tabela 18 - Características do domicílio por classes (%)
(Brasil, 1991/2010)

Domicílio Próprio			
	1991	2000	2010
Baixa	70,46	74,07	74,51
Média	74,42	78,04	73,6
Alta	84,75	85,21	81,81
Abastecimento de Água			
	1991	2000	2010
Baixa	46,76	56,46	42,94
Média	99,39	98,36	97,95
Alta	99,61	98,65	98,17
Escadouro			
	1991	2000	2010
Baixa	18,25	23,43	17,92
Média	61,37	62,27	62,63
Alta	76,83	77,02	79,28
Iluminação			
	1991	2000	2010
Baixa	65,99	87,89	95,34
Média	98,03	99,99	100
Alta	99,26	100	100

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

De acordo com o critério de classes adotado no trabalho, fazem parte da classe alta, como já mencionado anteriormente, os domicílios que possuem todos os seis itens de bens duráveis. Ou seja, todos os indivíduos pertencentes à classe (100%) possuem em seus domicílios os seis bens duráveis analisados, além de possuírem iluminação, escadouro e abastecimento de água. Dos indivíduos que pertencem à classe média a grande maioria possui rádio, televisão e geladeira. Por outro lado, máquina de lavar roupas é um item que menos da metade da classe média possui (46,6% em 2000 e 41,4% em 2010). Em 1991, o percentual para este item se mostra elevado (63,7%) e cai para os anos seguintes. O que explica esse movimento é ainda a grande quantidade de pessoas que se integraram à essa classe ao longo dos anos 2000. A classe baixa é a menos favorecida, alcançando no máximo 12,77% em 2010 de domicílios com este bem. Tanto a classe baixa como a classe média aumentaram o consumo de telefone⁶. A classe baixa, cujo acesso limitava-se à apenas 5,7% em 2000, obteve

⁶ A partir de 2010, o Censo Demográfico passou a incluir na análise a posse de telefones fixos e móveis.

63,4% em 2010 e a classe média foi de 34,4% em 1991, 62,4% em 2000 e 98,4% em 2010. Em relação à posse de automóveis, apenas 14,5% da classe baixa possui carro em 2010, sendo este o seu maior percentual entre os anos. A proporção da classe média cai de 47,8% em 1991 para 41,4% em 2000 e 24,45% em 2010 (aumentou o consumo absoluto de carros por esta classe, todavia, o expressivo aumento da quantidade de indivíduos pertencentes a esta classe no período analisado acabou proporcionando uma redução do consumo relativo deste bem). Itens como televisão e geladeira foram os que tiveram os melhores resultados entre as classes baixa e média, principalmente a partir de 2000.

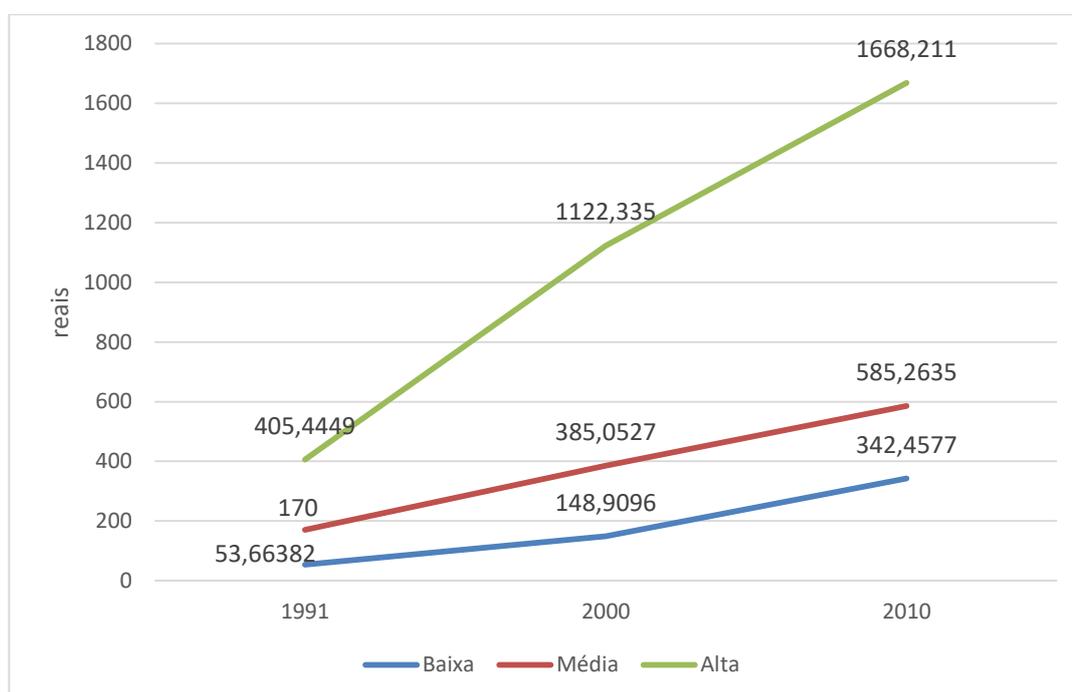
Tabela 19 - Bens de consumo duráveis por classes (%) (Brasil, 1991/2010)

Rádio			
	1991	2000	2010
Baixa	75,7	79,37	57,84
Média	98,03	97,04	87,3
Alta	100	100	100
Máquina de Lavar Roupas			
	1991	2000	2010
Baixa	5,03	5,81	12,77
Média	63,71	46,63	41,43
Alta	100	100	100
Telefone			
	1991	2000	2010
Baixa	1,57	5,69	63,47
Média	34,48	62,48	98,44
Alta	100	100	100
Carro			
	1991	2000	2010
Baixa	5,11	8,98	14,5
Média	47,86	41,44	24,45
Alta	100	100	100
Televisão			
	1991	2000	2010
Baixa	57,77	76,54	86,62
Média	98,76	98,82	99,02
Alta	100	100	100
Geladeira			
	1991	2000	2010
Baixa	53,92	67,38	79,68
Média	100	99,81	99,66
Alta	100	100	100

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

O gráfico abaixo mostra o rendimento médio *per capita* por classes. Observa-se para todos os anos e em todas as classes o aumento da renda. O rendimento da classe alta teve o aumento mais expressivo, de R\$405 em 1991, para R\$1122 em 2000 e R\$1668 em 2010. A classe média possui um rendimento médio inicial de R\$170, chega a R\$585 em 2010. A classe baixa, por sua vez, apresenta os menores valores e atinge seu máximo (R\$342) em 2010.

Figura 11 - Rendimento médio por classes (Brasil, 1991/2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

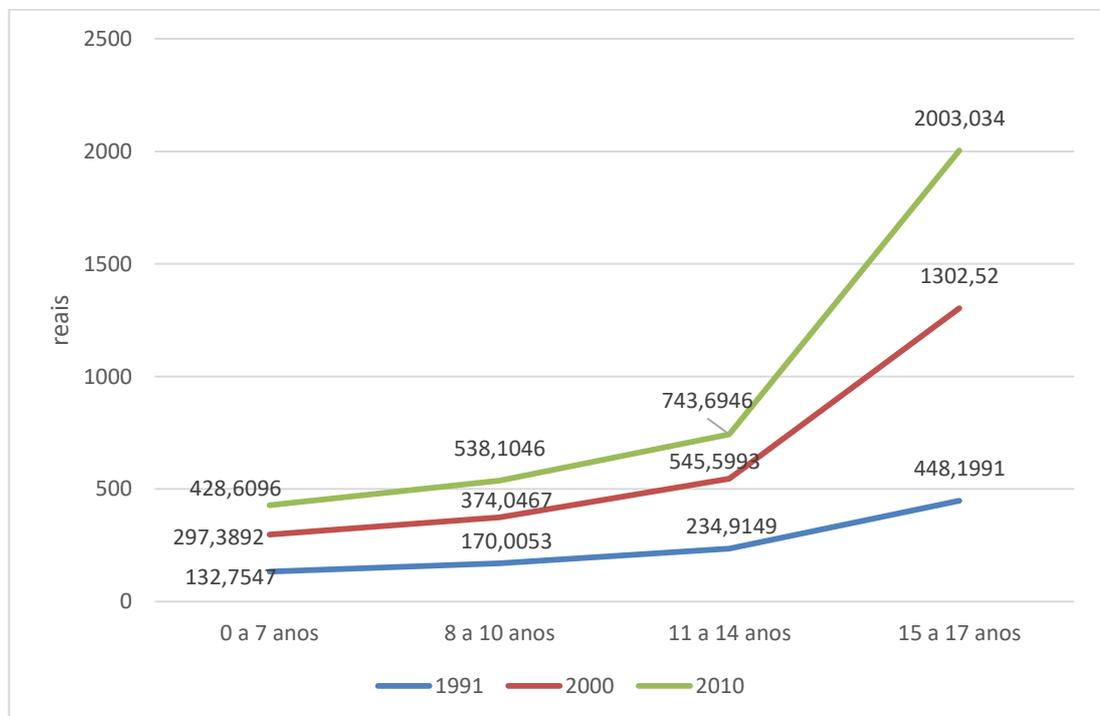
3.4 Caracterização da Nova Classe Média

A seção anterior descreveu sobre as classes de acordo com o critério proposto neste trabalho. Foi possível analisar a classe média, objeto dessa pesquisa, comparando-a com as demais classes, baixa e alta. Faz-se necessário, entretanto, ter uma análise mais aprofundada da classe, obtendo maiores características e informações sobre esta. A presente seção,

portanto, tem por objetivo compreender a classe média a partir de perspectivas educacionais, de trabalho e renda.

O rendimento domiciliar *per capita* da classe média segue uma tendência ao longo dos anos. O rendimento em todos os níveis de educação aumentou com os anos e quanto maior o nível de instrução, maior foi esse aumento. Para aqueles que possuem de 15 a 17 anos de estudo na classe média, por exemplo, o rendimento passou de R\$448 em 1991, para R\$1302 em 2000 e R\$2003 em 2010.

Figura 12 - Rendimento domiciliar per capita da classe média (Brasil, 1991/2010)



Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Observando a Tabela 20 a seguir, é possível observar que os maiores aumentos aconteceram entre 1991 e 2000, período no qual houve para todos os níveis de educação um aumento do rendimento médio *per capita* superior a 200%. Para aqueles que possuem entre 15 e 17 anos de escolaridade, esse aumento alcançou 290% para o mesmo intervalo de anos. Dez anos depois, o aumento de rendimento médio ultrapassou 100% em todos os níveis.

Tabela 20 -Evolução do rendimento domiciliar *per capita* por níveis de escolaridade da classe média (%) (Brasil, 1991/2010)

	De 1991 para 2000	De 2000 para 2010
0 a 7 anos	224,01	144,12
8 a 10 anos	220,02	143,86
11 a 14 anos	232,25	136,31
15 a 17 anos	290,61	153,78

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Para aqueles indivíduos que ingressaram no ensino superior e são pertencentes à classe média, a grande maioria está inserida em cursos de ciências sociais, negócios e direito. Fazem parte desta categoria cursos como administração, economia, contabilidade, comunicação, biblioteconomia, direito, psicologia e sociologia. Entre 1991 e 2000 o percentual de pessoas nessa categoria foi de 37,8% e em 2010, 33,6%. Outras categorias de destaque foram Saúde e bem-estar social, Humanidades e artes e Educação. Porém, de 2000 para 2010, Humanidades e artes, que inclui cursos como filosofia, artes, geografia, história e letras, o percentual cai de 17% para 9%. Neste mesmo período, a categoria Educação, com cursos de formação de professores e pedagogia, aumentou expressivamente de 12,9% para 26%. Cursos relacionados ao Setor militar e de defesa e Agricultura e veterinária foram os de menor destaque entre a classe média.

Tabela 21 -Classe média por categoria de curso superior de graduação (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Agricultura e veterinária	2,63	2,11	1,62
Saúde e bem-estar social	15,91	16,26	13,23
Engenharia, produção e construção	8,33	5,79	5,09
Ciências, matemática e computação	5,16	6,35	5,91
Ciências sociais, negócios e direito	37,80	37,82	33,66
Humanidades e artes	14,11	17,09	9,01
Educação	10,93	12,90	26,07
Setor militar e de defesa	0,39	0,21	0,10
Outros	4,74	1,47	5,31

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Os trabalhadores da classe média pertencem, de forma geral, a ocupações relacionadas aos serviços, como produção de bens e serviços e de reparação e manutenção, em que se mantiveram praticamente estáveis no decorrer do período analisado, e serviços administrativos, como pode ser observado na Tabela 22. Vendedores e prestadores de serviços do comércio aumentaram de 7,9% em 1991 para 9,9% em 2000 e 10% em 2010. Por outro lado, os dirigentes em geral tiveram uma redução, saindo de 11,2% em 1991 e chegando a 2,7% em 2010, o que evidencia que a expansão da renda não tem implicações significativas sobre o *status* ocupacional dos indivíduos pertencentes a essa classe. Os menores percentuais se encontram entre os membros das forças armadas, seguidos dos trabalhadores agrícolas e profissionais das ciências e das artes, com um máximo de 7,3% em 2010.

Uma análise mais aprofundada pode ser feita comparando as ocupações da classe média com as das demais classes (TABELA A1 do APÊNDICE A). Categorias como dirigentes em geral, profissionais das ciências e das artes, técnicos de nível médio e membros das forças armadas são ocupadas em sua maioria pela classe alta, seguida da média e por último a baixa em todos os anos. Os trabalhadores agrícolas, por sua vez, possuem um maior percentual na classe baixa. Outro fator importante a ser considerado é a mudança que ocorre a partir de 2000. Em 1991, a classe baixa era a maioria entre os trabalhadores dos serviços e de produção de bens e serviços e de reparação (20,3% e 24,5%, respectivamente). Isso muda a partir dos anos 2000, em que a classe média passa a ser a maioria nessas ocupações.

Tabela 22 - Classe média por categoria de ocupações (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Dirigentes em geral	11,24	6,65	2,71
Profissionais das ciências e das artes	6,16	5,91	7,39
Técnicos de nível médio	9,86	7,48	6,08
Trabalhadores de serviços administrativos	14,25	10,84	7,78
Trabalhadores dos serviços	19,17	24,88	23,02
Vendedores e prestadores de serviços do comércio	7,95	9,91	10,14
Trabalhadores agrícolas	3,4	3,18	3,7
Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	22,22	22,91	22,88
Membros das forças armadas e auxiliares	1,46	1,22	0,22
Ocupações elementares ou mal definidas	4,29	7,03	16,07

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

Com relação às categorias de atividades, a classe média se concentra no setor de serviços, dividido entre serviços distributivos, produtivos, sociais e pessoais. No setor de construção civil, a classe média passa de 4,7% em 1991 para 6,1% em 2000 e 8,6% em 2010. Na indústria, sua participação cai de 9% em 1991 para 5% em 2000 e mantém esse percentual em 2010. A agropecuária é fortemente marcada pela classe baixa, como pode ser verificado na Tabela A2 do Apêndice A, enquanto nas atividades relacionadas ao governo, serviços sociais e produtivos se destaca a classe alta. Esta, por sua vez, passou a ter o maior percentual na indústria moderna a partir de 2000 (6,5% em 2000 e 6,9% em 2010). Os serviços pessoais, que inicialmente era distribuído de forma relativamente homogênea entre as classes baixa e média, a partir de 2000 para a ser representado em sua maioria pela classe média (TABELA A2 do APÊNDICE A). Essas informações também evidenciam a concentração dos indivíduos pertencentes à classe média em setores econômicos específicos, com baixa capacidade de mobilidade setorial, especialmente para àquelas que exigem maiores níveis de qualificação.

Tabela 23 - Classe média por categoria de atividade (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Indústria moderna	9,11	5,32	5,24
Indústria tradicional	9,27	8,27	7,57
Construção civil	4,76	6,18	8,68
Serviços distributivos	23,41	23,35	22,89
Serviços produtivos	11,28	7,25	6,17
Serviços sociais	12,31	11,52	10,58
Serviços pessoais	17,2	19,89	20,25
Governo	7,01	5,94	5,16
Agropecuária (ampla)	3,47	3,57	6,74
Extrativo mineral	0,62	0,25	0,43
Outros (mal definidas)	1,56	8,48	6,28

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

A evolução do consumo de bens duráveis pela classe média é bastante expressiva no decorrer dos anos analisados nesse trabalho. Do total de telefone utilizados entre as classes, 50% se encontrava na classe média a partir de 2000 e esse resultado se manteve para o ano de 2010. Televisão e geladeira, itens considerados essenciais nos domicílios brasileiros, aumentou em grande proporção entre a classe média. Enquanto que em 1991 apenas 28,8% do

total de televisores estava em posse da classe média, em 2010 esse percentual passou a ser de 47,2%; para geladeira estes percentuais são, respectivamente, de 30% e 48,4%. Por outro lado, máquina de lavar roupas e carro, itens de menor presença entre as classes baixa e média, caíram para 38,8% e 27,7%, respectivamente, em 2010. O resultado é esperado, devido à elevada migração de uma parte da população da classe baixa para a classe média a partir dos anos 2000. Esse movimento, provavelmente, fez com que itens menos comuns nesta classe reduzissem sua participação relativa no consumo da classe média. Por outro lado, o inverso ocorre com os itens que estão mais presentes nas classes mais baixas. Assim, a partir dos anos 2000 é possível observar um aumento destes bens na classe média.

Tabela 24 - Consumo de bens duráveis na classe média (%) (Brasil, 1991/2010)

	1991	2000	2010
Rádio	24,23	32,53	48,7
Máquina de lavar roupas	51,07	43,08	39,86
Telefone	41,3	50,44	50,72
Carro	43,84	37,99	27,76
Televisão	28,79	33,53	47,2
Geladeira	30,19	35,86	48,41

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (abril/2015)

4 - RETORNO DA EDUCAÇÃO PARA OS RENDIMENTOS DOS INDIVÍDUOS PERTENCENTES À NOVA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA

De acordo com o referencial teórico abordado nessa dissertação, a educação possui um retorno expressivo para os rendimentos dos indivíduos. À medida que aumentam os anos de escolaridade, maiores as chances de se obter um salário mais alto. O referencial empírico apresentado no Capítulo 01 abordou o retorno da educação nos mais diversos campos, tais como salários de homens e mulheres, brancos e negros, por região geográfica, etc. Essa dissertação tem por objetivo analisar o retorno da educação para a nova classe média brasileira. A abordagem utilizada examina a NCM tal qual foi definida nesse estudo, não aplicando a renda como único parâmetro de classificação, mas empregando elementos de infraestrutura e bens de consumo durável que permitem um arranjo mais apropriado dos indivíduos nas diferentes classes.

As seções seguintes apresentam a análise exploratória das variáveis utilizadas, o modelo minceriano para a nova classe média brasileira e por último os resultados obtidos a partir da estimação do modelo por MQO e por regressão quantílica.

4.1 Análise Exploratória de Dados

A análise realizada está dividida em dois grupos distintos: um para chefes de domicílio homens e outro para chefes de domicílio mulheres. Essa divisão ocorre devido às peculiaridades existentes entre os dois segmentos, para os quais os níveis de escolaridade e de renda diferem significativamente. Outro fator importante e esclarecido anteriormente é a aplicação de três anos diferentes, a saber, 1991, 2000 e 2010. Isso nos dá o total de seis amostras diferentes a serem analisadas. Os dados, como salientados no Capítulo 03, são obtidos a partir dos Censos Demográficos, realizados pelo IBGE. Em 1991, a amostra é composta por 242.663 observações para o banco de homens e 20.388 para as mulheres. Em 2000 são 436.905 observações para os homens e 64.912 para as mulheres. Em 2010 são 673.792 para homens e 209.106 para mulheres.

As variáveis construídas para a amostra referem-se a (o): idade, anos de estudo, rendimento do trabalho principal⁷ do chefe do domicílio e horas trabalhadas⁸ no trabalho principal do chefe de domicílio. Conforme pode ser visto nas tabelas a seguir (25 e 26 - estatísticas descritivas), a idade mínima de chefes de domicílios da amostra é de 10 anos em todos os anos analisados, exceto para as mulheres em 1991 e 2000, que é de 14 anos. A idade média entre os homens é de 46 anos em 1991, 43 em 2000 e 44 em 2010, enquanto que para as mulheres a média é de 50 anos em 1991, 43 em 2000 e 42 em 2010. Uma observação interessante é que no quantil 10 da distribuição amostral, ou seja, na parte inferior da distribuição, prevalece uma idade aproximada de 30 anos tanto para homens quanto para as mulheres. E na parte superior, representada pelo quantil 90, a idade varia em torno de 60 anos.

A escolaridade varia de 0 a 17 anos de estudo. Em média homens e mulheres possuem 10 anos de escolaridade. Apenas para o ano 2000 esse valor muda entre as mulheres, sendo de 12 anos. Na parte inferior da distribuição, predomina 4 anos de estudo e na parte superior, 16 anos em ambos os sexos. Esses valores são diferentes somente em 2010, em que cai para 14 anos entre os homens e 15 entre as mulheres na parte superior da distribuição.

Outra análise de suma importância é sobre os rendimentos do trabalhador. Os rendimentos na amostra são mensais e variam de forma considerável ao longo dos anos e entre os sexos. Os rendimentos médios dos homens são de R\$1.244,00 em 1991, R\$2.789,00 em 2000 e R\$2.911,00 em 2010. Os rendimentos médios das mulheres são menores, sendo de R\$858,00 em 1991, R\$2.141,00 em 2000 e R\$2.067,00 em 2010. Entre os indivíduos pertencentes à nova classe média que se encontram no início da distribuição, os salários mensais se mostram ainda menores. Os chefes de domicílios homens que se encontram neste intervalo (até o quantil 10), não chegam a ganhar R\$1.000,00, atingindo um máximo de R\$700,00 em 2010. As mulheres, evidentemente com salários menos expressivos, alcançam um teto de apenas R\$510,00 no mesmo ano. A parte superior da distribuição da nova classe média possui salários mais favoráveis. Os rendimentos masculinos variam de R\$2.476,00 em 1991, para R\$6.138,00 em 2000 e R\$6.000,00 em 2010. As mulheres obtêm uma expansão de R\$1.888,00 em 1991 para R\$4.500,00 em 2010.

⁷ A variável rendimento mensal do trabalho principal foi convertida do cruzeiro para o real na amostra de 1991. Para todos os anos os valores foram atualizados para 2010 utilizando o índice INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), calculado pelo IBGE.

⁸ A variável horas trabalhadas no trabalho principal está especificada em semanas nos Censos Demográficos entre 1991-2010. Porém, como a variável dependente do modelo estimado relaciona rendimentos com horas de trabalho e a variável rendimento do trabalho é mensal, a variável de horas é multiplicada por 4 para ter uma aproximação do valor desejado.

A comparação entre a média e a mediana dos rendimentos, evidencia uma diferença muito relevante dentro do grupo analisado (classe média). Em todos os anos e em ambos os sexos, a mediana é muito inferior à média. Enquanto para os homens a média está entre R\$1.244,00 em 1991 e R\$2.911 em 2010, a mediana é de apenas R\$779,00 em 1991 e aumenta para apenas R\$1.600,00 em 2010. Para as mulheres, como previsto, a média dos rendimentos aumenta de R\$858,00 em 1991 para R\$2.067,00 em 2010, enquanto a mediana alcança somente R\$1.200,00 em 2010. Essa análise é de grande interesse para a análise proposta, uma vez que a mesma pretende estimar os retornos da educação não apenas pelo método dos mínimos quadrados ordinários, mas também por regressão quantílica, na qual é possível analisar diversos pontos da distribuição da renda.

Tabela 25 - Estatísticas descritivas dos homens chefes de domicílios da nova classe média (Brasil, 1991/2010)

1991								
Variável	obs.	mín.	máx.	média	desvio-padrão	p10	p50	p90
Idade	291611	10	125	46,36309	12,2502	32	45	64
Anosest	291587	0	17	10,35873	4,785551	4	11	16
Horaspr	246829	4	392	180,4548	47,59571	144	176	240
Rendtp	287484	0,802771	23610,9	1244,459	1584,195	236,109	779,1598	2476,784
rend_hr	243005	0,002951	1298,6	8,069444	12,08716	1,479863	4,918938	16,2325
ln_rend_hr	243005	-5,82549	7,169042	1,614242	0,9449472	0,391949	1,593093	2,787015
2000								
Variável	obs.	mín.	máx.	média	desvio-padrão	p10	p50	p90
Idade	439735	10	99	43,67873	10,48172	31	43	58
Anosest	438395	0	17	10,52921	4,334986	4	11	16
Horaspr	439735	4	396	186,6887	55,7415	140	176	256
Rendtp	439733	1,227704	1104934	2789,892	6581,329	552,4667	1596,015	6138,52
rend_hr	439733	0,006976	9729,553	16,52793	46,15299	2,946489	9,20778	33,76186
ln_rend_hr	439733	-4,96534	9,182923	2,260952	0,9718357	1,080614	2,220049	3,519332
2010								
Variável	obs.	mín.	máx.	média	desvio-padrão	p10	p50	p90
Idade	675289	10	132	44,13951	11,4352	30	44	59
Anosest	675289	0	17	9,33536	4,196283	3	11	14
Horaspr	675289	4	560	176,4167	55,99298	120	176	240
Rendtp	675289	1	950000	2911,134	6057,867	700	1600	6000
rend_hr	675289	0,002976	23750	20,16825	70,7732	3,977273	10	40,625
ln_rend_hr	675289	-5,81711	10,07534	2,423529	0,9390362	1,380596	2,302585	3,704384

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (maio/2015)

Tabela 26 - Estatísticas descritivas das mulheres chefes de domicílios da nova classe média (Brasil, 1991/2010)

1991								
Variável	obs.	mín.	máx.	média	desvio-padrão	p10	p50	p90
Idade	36359	14	102	50,19233	13,43173	33	49	68
Anosest	36357	0	17	10,26523	4,896052	4	11	16
Horaspr	20862	4	392	154,2845	47,7963	80	160	200
Rendtpr	35841	3,541636	23610,9	858,4273	1060,783	108,6102	590,2726	1888,872
rend_hr	20424	0,09223	295,1363	7,597892	10,51641	1,525855	4,918938	14,75681
ln_rend_hr	20424	-2,38347	5,687437	1,594735	0,911968	0,422555	1,593093	2,691705
2000								
Variável	obs.	mín.	máx.	média	desvio-padrão	p10	p50	p90
Idade	65367	14	130	43,44217	10,05497	30	43	56
Anosest	65143	0	17	12,02568	4,046425	5	13	16
Horaspr	65367	4	396	159,2851	56,01746	80	160	224
Rendtpr	65367	12,27704	368311,2	2141,699	4031,685	368,3112	1227,704	4419,734
rend_hr	65367	0,109616	3836,575	15,22834	38,51238	2,455408	9,20778	30,6926
ln_rend_hr	65367	-2,21077	8,252336	2,187344	0,9869318	0,898293	2,220049	3,424021
2010								
Variável	obs.	mín.	máx.	média	desvio-padrão	p10	p50	p90
Idade	209650	10	130	42,44758	11,18729	28	42	57
Anosest	209650	0	17	10,58867	4,067942	4	11	15
Horaspr	209650	4	560	153,8891	56,39804	80	160	200
Rendtpr	209650	1	800000	2067,318	4122,185	510	1200	4500
rend_hr	209650	0,002976	20000	17,1041	70,74996	3,1875	8,333333	33,33333
ln_rend_hr	209650	-5,81711	9,903487	2,233998	0,968601	1,159237	2,120264	3,506558

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (maio/2015)

4.2 Modelo Minceriano de Determinação Salarial para a Nova Classe Média Brasileira

Até o momento foram analisadas algumas características das variáveis que serão analisadas no modelo de determinação salarial da Nova Classe Média no Brasil entre 1991 e 2010. As estatísticas descritivas demonstram as diferenças salariais observadas ao longo dos anos e entre os gêneros, enfatizando a importância de estimar modelos isolados para homens e mulheres⁹. A presente seção discute sobre a equação minceriana, muito utilizada na

⁹ Ao trabalhar com amostras separadas e mais homogêneas, será possível captar de forma mais precisa os efeitos específicos da qualificação individual (aumento da escolaridade) sobre os salários dos grupos de indivíduos analisados.

abordagem do impacto da educação nos salários dos indivíduos. O modelo estimado é apresentado, ressaltando sua variável dependente (resposta) e o vetor de variáveis independentes. Além disso, essa seção discorre sobre o método de regressão quantílico, utilizado para analisar as estimativas dos diferentes quantis da distribuição da variável dependente, a saber o salário-hora dos chefes dos domicílios analisados.

A equação de Mincer analisa os efeitos da educação e da experiência nos salários dos trabalhadores. Essa análise se mostra interessante para o caso brasileiro devido às elevadas disparidades de renda e oportunidades verificadas entre seus indivíduos e regiões (trabalhadores com características similares podem receber remunerações diferenciadas no espaço e em determinados setores e/ou ocupações conforme a dinâmica de seus respectivos mercados de trabalho). Mais especificamente, a estimação da equação de determinação salarial minceriana permitirá analisar em que medida o aumento da escolaridade média no país, observado ao longo do período em estudo, tem favorecido o rendimento dos indivíduos pertencente à classe média e, conseqüentemente, sua contribuição para a recente queda da desigualdade nacional, conforme verificado por Barros *et al.* (2006)¹⁰.

A equação de determinação salarial estimada nessa dissertação é dada por:

$$\ln\left(\frac{\text{salário}}{\text{hora}}\right) = \beta_1 + \beta_2\text{idade}_i + \beta_3\text{idade}^2_i + \beta_4\text{brancos}_i + \beta_5\text{escol}_8a10_i \\ + \beta_6\text{escol}_11a14_i + \beta_7\text{escol}_15_i + \beta_8\text{formal}_i + \beta_9\text{metropolitana}_i \\ + \beta_{10}\text{sp}_i + \beta_{11}\text{dirigentes}_i + \beta_{12}\text{ciencia_arte}_i + \beta_{13}\text{tec_medio}_i \\ + \beta_{14}\text{serv_adm}_i + \beta_{15}\text{serviços}_i + \beta_{16}\text{vendedores}_i + \beta_{17}\text{agrícola}_i \\ + \beta_{18}\text{prod_rep_man}_i + \beta_{19}\text{forças_armadas}_i + \varepsilon_i$$

na qual as variáveis independentes (explicativas) são idade, idade ao quadrado (para obter o efeito quadrático da idade sobre os rendimentos), *dummy* para brancos e pretos e pardos, *dummies* para os grupos de escolaridade, em que o grupo base, ou seja, a variável *dummy* omitida, refere-se ao intervalo de 0 a 7 anos de estudo, *dummy* para emprego na categoria formal e informal. Além disso, foi incluída na análise uma variável *dummy* indicadora de região metropolitana e não metropolitana, uma variável *dummy* de controle para o estado de

¹⁰ Os autores verificam que no período pós-1995 houve um aumento mais expressivo da renda dos indivíduos pertencentes ao grupo dos 10% mais pobres do país em detrimento dos 10% mais ricos, o que contribuiu para a redução do índice de Gini brasileiro (BARROS *et al.*, 2006).

São Paulo e *dummies* para grupos de ocupação, na quais o grupo base omitido é representado por outras categorias de ocupações elementares e mal definidas. Os grupos de ocupação são dirigentes em geral, profissionais das ciências e das artes, técnicos de nível médio, trabalhadores de serviços administrativos, trabalhadores dos serviços, vendedores e prestadores dos serviços do comércio, trabalhadores agrícolas, trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção e, por último, membros das forças armadas e auxiliares. Por fim, ε_i representa o erro aleatório com $i=1, 2, 3, \dots, n$.

Os parâmetros do modelo serão estimados com base na regressão quantílica e também por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) para realizar comparações. O método de mínimos quadrados está consolidado na literatura, sendo utilizado de forma abrangente. Isso ocorre devido a facilidade de cálculo dos estimadores. Porém, pode ocorrer que os estimadores sejam prejudicados caso alguma hipótese do método não seja verificada. Esse problema de estimação pode ser corrigido através de transformações nas variáveis, tais como transformação Box-Cox e Modelos Lineares Generalizados. Em contrapartida, o método de regressão quantílica, proposto por Koenker e Basset (1978), foi bastante desenvolvido e utilizado nas últimas décadas como uma ferramenta alternativa ou até mesmo complementar ao MQO. O que dificultou o uso tardio do método quantílico foi o fato da sua dificuldade de cálculo, sendo, conseqüentemente, mais difundido com o avanço computacional. Entre as vantagens do uso do método está a sua robustez mesmo quando não há normalidade dos erros e na presença de *outliers* na variável dependente e por estimar bons parâmetros mesmo na presença de heterocedasticidade. Além disso, o método consegue estimar os efeitos das variáveis explicativas em diversos pontos da distribuição e não apenas na média condicionada da variável explicada.

A aplicação do método de regressão quantílica ocorre em diversas áreas e ao longo dos anos está recebendo inúmeras contribuições, possibilitando o seu avanço. Koenker e Hallock (2001), por exemplo, fornecem ferramentas para extensões da RQ e Powell (1986) na modelagem de dados censurados. Nos retornos educacionais, objeto de análise dessa pesquisa, podem ser citados alguns trabalhos de destaque. Buchinsky (1994 e 1995) utiliza o método para analisar as mudanças do retorno da educação e experiência em diferentes pontos da distribuição de salários dos trabalhadores no Estados Unidos. Encontra primeiramente (BUCHINSKY, 1994) que os retornos diferem nos quantis da distribuição de salários e, posteriormente (BUCHINSKY, 1995), para o mesmo período (1963-1987), que os retornos são mais altos nos quantis mais baixos na distribuição para trabalhadores menos qualificados e mais altos nos quantis maiores para trabalhadores mais qualificados. Arias, Hallock e Sosa-

Escudero (2001) analisam os retornos educacionais e da capacidade individual entre gêmeos, preocupados com simultaneidade e viés de erros, onde encontram retornos mais altos no topo da distribuição de salários para indivíduos mais escolarizados.

No Brasil, o método ganhou proporção nas mais diversas análises. Machado, Oliveira e Antigo (2008) fazem uso da regressão quantílica para investigar o retorno nos rendimentos dos setores formal e informal no Brasil para a população urbana em 1992, 1998 e 2004. Os resultados indicam retornos mais elevados para ocupados no setor informal, incluindo trabalhadores por conta própria, nos quantis mais baixos da distribuição e uma tendência crescente no período. Ribeiro (2001) faz estimativas com a regressão quantílica na distribuição condicional das horas trabalhadas na função de oferta de trabalho no Brasil em 1990. Encontra que a elasticidade da oferta de trabalho varia significativa e assimetricamente sobre as horas de trabalho. Silveira Neto e Campêlo (2003), por sua vez, examinam as disparidades regionais de renda no Brasil em 1999. Com o uso da RQ, encontram que existem grandes variações das desigualdades regionais por quantis de renda, sendo maiores para os indivíduos mais pobres (nos quantis inferiores) na região Nordeste. Para os retornos educacionais, Arabsheibani, Carneiro e Henley (2003) utilizam a RQ na análise de retornos do capital humano para os anos de 1988, 1992 e 1998. Há evidências para uma desigualdade crescente nas taxas de retorno da educação entre os anos mencionados, sendo mais altas no topo da distribuição de salários. Encontram ainda que a média varia entre 7 e 26% por ano dependendo do nível de experiência. Maciel, Campêlo e Raposo (2001), citado anteriormente, analisam os retornos educacionais das mulheres no Brasil e verificam um aumento do retorno entre 1992 e 1999 para mulheres mais escolarizadas e uma queda para as menos escolarizadas, além de comprovarem a heterogeneidade existente dos retornos da educação ao longo da distribuição de salários no período analisado.

4.3 Resultados Empíricos

A análise proposta permite identificar os retornos proporcionados pelos principais determinantes salariais dos indivíduos. As tabelas a seguir apresentam os resultados obtidos para os chefes de domicílios da nova classe média brasileira, separados por gênero. A análise compara três anos distintos, 1991, 2000 e 2010, possibilitando observar o avanço do impacto da educação, da ocupação e outras variáveis ao longo desses anos sobre os rendimentos dos

trabalhadores. Os parâmetros do modelo foram estimados por regressão quantílica. Essa estratégia permite observar diversas partes da distribuição de salários, podendo reconhecer possíveis heterogeneidades entre a classe média mais baixa e a mais alta. Portanto, os quantis escolhidos para a análise foram 0,10, 0,25, 0,50, 0,75 e 0,90. Além disso, o modelo também foi estimado por MQO a fim de comparação com a mediana, representada pelo 50º quantil.

De acordo com as tabelas, é possível observar que a idade, para todos os anos e quantis analisados, possui um retorno positivo, todavia, pouco expressivo (praticamente nulo) para os rendimentos dos chefes de domicílios, sejam eles homens ou mulheres. Este resultado evidencia que, uma vez estabelecidas determinadas características produtivas e não produtivas dos indivíduos (i.e.: nível de qualificação), a influência do envelhecimento sobre os salários é praticamente nula.

Em relação à cor, o retorno dos indivíduos brancos foi positivo nas duas amostras (homens e mulheres), demonstrando que os brancos ganham mais do que os indivíduos que se declararam pretos e pardos. No caso dos homens brancos, conforme aumentam os quantis, menor é o retorno. Assim, homens brancos pertencentes à classe média mais baixa possuem um retorno nos salários maior que os que estão na classe média mais alta (ou seja, a disparidade do retorno por cor é mais expressiva entre os indivíduos pertencentes aos subgrupos de renda mais baixos). O mesmo ocorre entre as mulheres, apesar destas possuírem um retorno um pouco menor que os homens em todos os anos. Vale salientar que apesar do comportamento dos retornos salariais por cor ser constante entre os quantis, a análise demonstra uma redução dos mesmos nos anos mais recentes (pós-2000). Por exemplo, em 1991, o retorno entre as mulheres brancas para o quantil 0,10 da NCM era de 8,1% e em 2010, 8,2%. Em 2000, porém, foi de 10,1%. No quantil 0,90, em 1991 foi de 3,3%, em 2010 aproximadamente 4,1% e em 2000, 10,3%. No caso dos homens esses retornos são ainda maiores. No 10º quantil, em 1991 foi de 9,5% e em 2010, 9%. Em contrapartida, em 2000 foi de 13%. No 90º quantil, no qual os valores são menores, tem-se 7% em 1991, 10,4% em 2000 e 5,7% em 2010. De forma geral, observa-se uma redução do retorno salarial por cor, o que pode estar relacionado à redução da discriminação racial nos mercados de trabalho brasileiros nos anos mais recentes, conforme evidenciam Barros *et al.* (2006).

Entre os grupos de escolaridade, todos obtiveram um retorno maior do que aqueles indivíduos que possuem entre 0 e 7 anos de estudo (prêmio da educação). Em todos os anos, nas duas amostras, quanto maior o grupo de educação, maior é o retorno. Constata-se, com os resultados, que, apesar dos retornos da educação para os salários ainda serem extremamente elevados no Brasil, os mesmos diminuiriam ao longo dos anos em todos os grupos de

educação e em todos os quantis, exceto entre os homens com 15 anos ou mais de estudo a partir do quantil 0,50. Esta redução dos retornos da educação provavelmente pode ser explicada pelo processo de universalização do ensino fundamental no Brasil no período pós-1990, cujo principal resultado refere-se ao aumento da escolaridade média brasileira, conforme evidenciam Barbosa Filho e Pessoa (2008).

Em relação aos homens, os retornos da educação para os indivíduos que possuem entre 11 e 14 anos de estudo seguem a mesma tendência dos indivíduos pertencente ao grupo de escolaridade entre 8 e 10 anos de estudo. No início do período analisado (1991), observa-se que os indivíduos que compõem a baixa classe média (ou seja, aqueles que estão localizados na parte inferior da distribuição - Q10) e possuem escolaridade intermediária, têm um prêmio educacional (retorno da educação) maior do que os chefes de domicílios com o mesmo nível de escolaridade, todavia, pertencentes à alta classe média (localizados na parte superior da distribuição salarial - Q90), a saber, 31,8% *versus* 24,6%, respectivamente. Em outras palavras, em 1991, o retorno da educação diminuía conforme aumentavam os quantis nestes dois grupos de educação intermediária. Todavia, nos anos mais recentes (entre 2000 e 2010), a tendência é oposta: os retornos da educação para indivíduos de escolaridade intermediária são menos expressivos para a baixa classe média (13,7%) e mais expressivos para a alta classe média (18,7%). Nas tabelas que seguem, é possível observar essas tendências. O retorno dos chefes de domicílio com escolaridade intermediária pertencentes ao quantil mais baixo da amostra (Q10) era de 31,8% em 1991, reduz-se para 21,7% em 2000 e 13,7% em 2010. Na mediana, este retorno foi de 28,4% em 1991, 24,2% em 2000 e 18,5% em 2010. No quantil mais alto da distribuição (Q90), ou seja, na classe média que detém os rendimentos mais altos, os valores foram próximos da mediana, com 24,6% em 1991, 23,2% em 2000 e 18,7% para 2010.

Para o grupo mais alto de escolaridade, os resultados dos modelos foram ainda mais expressivos. Em 1991, como pode ser visto na tabela 27, o retorno da educação para os salários dos chefes da baixa classe média (pertencentes à parte inferior da distribuição), com 15 anos ou mais de estudo, era 99,3% maior do que os retornos dos indivíduos que possuíam até 7 anos de estudo. Após esse período o percentual apresenta uma leve queda, atingindo 75% em 2010. Na parte superior da distribuição (alta classe média), contudo, os retornos aumentam de 91,8% em 1991 para 100,7% em 2000 e 103,4% em 2010. Os resultados para o grupo de escolaridade elevada (15 anos ou mais de estudo) evidenciam que o prêmio educacional ainda é bastante expressivo para os chefes de domicílios brasileiros com níveis de qualificação formal acima da escolaridade média nacional. Porém, ressalta-se que a redução

do retorno da educação para alguns subgrupos específicos (baixa classe média) pode ser um reflexo das políticas de facilidade de acesso ao ensino superior adotadas no país no período pós-2003 (política de cotas para educação superior e seus respectivos impactos para o aumento da escolaridade média).

No caso das mulheres chefes de domicílios que possuem entre 8 e 10 anos de estudo, os retornos da educação são mais expressivos para aquelas pertencentes à alta classe média, em comparação com a baixa e a média classes média em todo o período analisado. Ou seja, as mulheres pertencentes à classe média que estão na base da distribuição possuem um retorno menor do que as que estão no topo. Essa diferença é mais elevada em 1991 e diminui até 2010. Por exemplo, no quantil 0,10, o retorno da educação (o prêmio salarial) se reduz de 35,5% em 1991 para 11,6% em 2010. No quantil 0,90, o retorno cai de 45,1% em 1991 para 15,6% em 2010.

O prêmio salarial da educação para as mulheres com escolaridade entre 11 a 14 anos de estudo e com 15 ou mais anos de estudo tem o seguinte comportamento no período analisado: em 1991, o retorno da educação é menor para as mulheres pertencentes aos quantis mais elevados da distribuição salarial (ou seja, pertencente à alta classe média), o que provavelmente pode ser explicado pelo baixo *status* ocupacional que as mulheres possuíam nos mercados de trabalho brasileiros e seu elevado grau de subocupação (i.e.: exerciam atividades que exigem um nível de qualificação inferior à sua escolaridade). No período pós-1995, esta situação se reverte (o retorno da educação passa a ser mais expressivo para as mulheres pertencentes à alta classe média em detrimento da baixa classe média), o que pode ser um reflexo da consolidação da emancipação feminina nos mercados de trabalho nacionais conforme evidenciam Barros *et al.* (2006). Para o grupo de 15 anos de estudo, o retorno da educação das mulheres pertencentes a baixa classe média (Q10) se reduz de 111,6% em 1991 para 106,5% em 2000 e 67,9% em 2010. Na parte superior da distribuição (Q90), ou seja, para as mulheres pertencentes à alta classe média o prêmio da educação era de aproximadamente 91,9% em 1991, aumentou para 106,2% em 2000 e diminuiu para 98,3% em 2010, acompanhando a tendência geral de diminuição dos retornos da educação devido ao aumento da escolaridade média brasileira.

Verifica-se, a partir dos resultados obtidos que, em geral, as mulheres possuíam retornos à educação mais expressivos do que os homens, todavia, os mesmos se aproximaram ao longo do período analisado. Ao comparar as medianas do grupo de 11 a 14 anos de estudos, é possível observar que os homens tiveram uma redução do prêmio salarial da educação de 56,6% em 1991 para 57,1% em 2000 e 39,9% em 2010. Simultaneamente, o

retorno da educação para as mulheres diminuiu de 71,2% em 1991, para 72,1% em 2000 e 34,1% em 2010.

Em relação às características dos postos de trabalhos desempenhados pelos indivíduos, é possível observar nos setores formais da economia uma diminuição do retorno salarial à medida que a análise avança nos quantis da distribuição em todo o período analisado. Em outras palavras, o retorno salarial do trabalho principal dos chefes de domicílios (homens e mulheres) oriundo de ocupações formais é mais elevado para a baixa classe média em comparação à alta classe média. Além disso, o prêmio salarial proporcionado por ocupações vinculadas às atividades formais diminuiu nos anos mais recentes, o que evidencia menores diferenciais salariais entre os segmentos formais e informais no Brasil. Também é importante salientar que o retorno salarial proveniente de atividade informais se torna negativo a partir do quantil 0,75 no caso dos homens e do quantil 0,50 no caso das mulheres. Por exemplo, na mediana, o retorno dos homens que trabalham em segmentos formais é maior que os informais em 1991 (6,5%), mas diminui em 2000 para 0,2% e se torna negativo em 2010(-2,9%). De outro modo, o retorno é maior para os chefes de domicílios da baixa classe média inseridos nos setores formais de atividade. Em contrapartida, para os chefes de domicílios da alta classe média, ou seja, entre os quantis 0,75 e 0,90, os retornos passam a ser maiores para os indivíduos inseridos nos setores informais, o que pode ser um reflexo da adequação dos mercados de trabalho brasileiros às políticas de liberalização econômica e financeira e de flexibilização da mão de obra adotadas no Brasil a partir do final da década de 1980, conforme destaca Ulyssea (2006).

O nível de escolaridade dos indivíduos está direta e/ou indiretamente relacionado às ocupações desempenhadas pelos mesmos. Em geral, ocupações mais intensivas em conhecimento e inovação tendem a demandar trabalhadores com elevada qualificação, enquanto ocupações técnicas e manuais demandam por trabalhadores com escolaridade intermediária ou baixa. Por este motivo, também é interessante observar o retorno salarial proporcionado por diferentes grupos ocupacionais no Brasil no período em análise. De forma geral, verifica-se, para as categorias de ocupação em que estão inseridos os indivíduos da classe média, que posições como dirigentes e profissionais ligados às ciências e artes apresentam os maiores retornos salariais em todos os quantis e anos analisados, tanto para homens quanto para mulheres. Em 1991, os retornos dos dirigentes tornavam-se mais expressivos à medida que se avançava na distribuição salarial (retornos para a alta classe média eram mais elevados em comparação aos retornos da média e da baixa classes média), enquanto que em 2000 e 2010 não há uma diferença percentual muito significativa entre os

quantis, especialmente na amostra de homens. Para a amostra feminina, é preciso evidenciar que em 2010 o retorno salarial dessas ocupações é crescente apenas até o quantil 0,25. Da mediana em diante o mesmo decresce.

Em relação às ocupações técnicas de nível médio, que exigem menor escolaridade, os retornos salariais se tornam negativos a partir da mediana, sendo menores para a alta classe média em comparação à baixa classe média. Para os trabalhadores de serviços administrativos, de produção de bens e serviços e de reparação e manutenção, vendedores e prestadores de serviços do comércio, os retornos salariais são todos negativos e decrescem com o aumento dos quantis, o que é um resultado esperado, uma vez que é menos provável que chefes de domicílios da alta classe média desempenhem essas funções que exigem menor qualificação. Os trabalhadores agrícolas que possuem os maiores retornos salariais encontram-se, por sua vez, na parte superior da distribuição (alta classe média). Até o quantil 0,50, o retorno é negativo para os homens em todos os anos. No caso das mulheres, o retorno é positivo apenas em 1991 e em 2000, excluindo o 10º quantil. Este resultado pode ser explicado pela heterogeneidade das atividades agrícolas desempenhadas por esses grupos de indivíduos: os trabalhadores da baixa classe média que desempenham tais ocupações tendem a empregar técnicas mais intensivas em mão de obra devido à sua menor qualificação; enquanto os trabalhadores da alta classe média tendem a empregar técnicas mais intensivas em conhecimento e/ou capital, obtendo maior produtividade e, conseqüentemente, remuneração. Por fim, os membros das forças armadas possuem um retorno mais expressivo nos quantis mais baixos da distribuição. Em 1991 e 2000, a partir da mediana, os retornos se tornam negativos para os chefes homens. Os maiores retornos são obtidos em 2010. No caso das mulheres, os retornos eram negativos nos quantis 0,75 e 0,90 em 1991 e 2000 e passaram a ser positivos em 2010.

Devido às expressivas disparidades regionais brasileiras, foram inseridas no modelo duas variáveis espaciais: uma *dummy* indicadora de residência no estado de São Paulo e uma *dummy* indicadora de residência em áreas metropolitanas. A variável de controle de residência no estado de maior dinamismo econômico apresenta o comportamento esperado para todos os quantis da distribuição ao longo do período analisado. Ou seja, existe um retorno salarial positivo devido à residência nesse estado, muito provavelmente devido à necessidade de cobrir os elevados custos de vida dos grandes centros urbanos presentes em seu território.

Os resultados dos diferenciais de salários entre moradores de regiões metropolitanas e não metropolitanas são, de certo modo, intrigantes. Em 1991, tanto para os homens quanto para as mulheres, o retorno se mostrou negativo em toda a distribuição salarial (baixa, média e

alta classes médias), indicando a inexistência de prêmio salarial urbano no início do período analisado. Este resultado pode ser um reflexo da dificuldade de inserção ocupacional nos mercados de trabalho metropolitanos devido à elevada concorrência pelos postos de trabalhos existentes, especialmente em um contexto de crise e estagnação econômica (baixo crescimento e hiperinflação, característicos do final dos anos 1980 e primeira metade dos anos 1990). Em 2000, é possível observar resultado oposto, no qual existe um prêmio salarial urbano (retorno salarial positivo devido à residência em áreas metropolitanas), especialmente para os chefes de domicílios homens e pertencentes à baixa classe média (o retorno é decrescente nos quantis da distribuição salarial). É provável que a recuperação econômica pós-implementação do plano Real em um contexto de abertura comercial e financeira, que beneficiou principalmente os grandes centros urbanos metropolitanos brasileiros via consumo de bens importados e atividades subsidiárias, tenha contribuído para esse resultado. Além disso, a flexibilização da mão de obra viabilizou, ao menos no período imediato pós-plano de estabilização, a retomada do emprego em ocupações técnicas e manuais, o que pode ter estimulado o retorno salarial dessas atividades, desempenhadas principalmente por indivíduos pertencentes à baixa classe média. O prêmio salarial urbano permanece positivo em 2010 para ambos os sexos e em todos os quantis da distribuição, consolidando a tendência iniciada na década anterior. Salienta-se apenas que, assim como para a educação, a magnitude do prêmio salarial urbano é menos expressiva em 2010. Por exemplo, na mediana, comparando homens e mulheres, observa-se que o retorno dos homens cai de 18,6% em 2000 para 16,7% em 2010; para as mulheres, estes valores são, respectivamente, 30,6% e 23,6%. Essa redução do prêmio salarial urbano pode estar vinculada à expansão dos centros metropolitanos no território nacional. Além disso, é importante destacar que a probabilidade de haver diferenças significativas entre os retornos salariais de áreas metropolitanas pertencentes às diferentes regiões do Brasil é bastante elevada, conforme evidenciam Silva *et al.* (2014).

Salienta-se, por fim, que os valores obtidos a partir da estimação por MQO e por regressão quantílica no quantil 0,50 praticamente não diferem em suas porcentagens. Entre homens e mulheres, por exemplo, nos grupos de educação de 11 a 14 anos e 15 ou mais anos de estudo, os valores obtidos pela mediana são levemente maiores que os obtidos pela média. Em 2000, o retorno em Q50 de 15 anos ou mais de estudo foi de 118,9% enquanto que o retorno médio foi de 112,2% para as mulheres. Para os homens foi de 109,6% em Q50 e 103,9% na média. Esta similaridade dos resultados confirma a robustez das estimações obtidas a partir do método de regressões quantílicas.

Tabela 27 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q10)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,028*** (0,002)	0,046*** (0,001)	0,031*** (0,001)
idade2	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,095*** (0,007)	0,130*** (0,005)	0,090*** (0,003)
escol_8a10	0,318*** (0,009)	0,217*** (0,006)	0,137*** (0,004)
escol_11a14	0,595*** (0,008)	0,485*** (0,005)	0,291*** (0,003)
escol_15	0,993*** (0,008)	0,988*** (0,006)	0,750*** (0,004)
Formal	0,195*** (0,006)	0,159*** (0,004)	0,165*** (0,002)
metropolitana	-0,379*** (0,005)	0,181*** (0,004)	0,137*** (0,002)
Sp	0,153*** (0,005)	0,155*** (0,004)	0,094*** (0,002)
Dirigentes	0,103*** (0,016)	0,156*** (0,008)	0,269*** (0,005)
ciencia_arte	0,237*** (0,017)	0,287*** (0,009)	0,320*** (0,005)
tec_medio	0,077*** (0,017)	0,124*** (0,009)	0,192*** (0,005)
serv_adm	-0,010*** (0,019)	-0,104*** (0,011)	-0,030*** (0,007)
Serviços	-0,207*** (0,019)	-0,235*** (0,009)	-0,161*** (0,006)
Vendedores	-0,245*** (0,021)	-0,305*** (0,011)	-0,091*** (0,005)
Agrícola	-0,174*** (0,020)	-0,193*** (0,013)	-0,242*** (0,007)
prod_rep_man	-0,078*** (0,018)	-0,091*** (0,009)	0,011*** (0,004)
forcas_armadas	0,193*** (0,026)	0,310*** (0,015)	0,567*** (0,014)
_cons	0,644*** (0,043)	0,849*** (0,027)	1,548*** (0,015)
Pseudo-R2	0,1792	0,1728	0,136
Nº observações	242663	436905	673792

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 28 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q10)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,020*** (0,006)	0,030*** (0,003)	0,018*** (0,001)
idade2	-0,000** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,081*** (0,024)	0,101*** (0,013)	0,082*** (0,005)
escol_8a10	0,355*** (0,037)	0,198*** (0,021)	0,116*** (0,008)
escol_11a14	0,749*** (0,030)	0,531*** (0,018)	0,226*** (0,007)
escol_15	1,116*** (0,031)	1,065*** (0,019)	0,679*** (0,008)
Formal	0,062*** (0,018)	0,096*** (0,010)	0,215*** (0,004)
metropolitana	-0,336*** (0,018)	0,244*** (0,011)	0,147*** (0,004)
Sp	0,128*** (0,017)	0,173*** (0,010)	0,070*** (0,004)
dirigentes	0,092** (0,045)	0,240*** (0,023)	0,262*** (0,010)
ciencia_arte	0,197*** (0,044)	0,336*** (0,023)	0,264*** (0,008)
tec_medio	0,033 (0,046)	0,221*** (0,024)	0,108*** (0,009)
serv_adm	-0,086** (0,046)	-0,033* (0,025)	-0,040*** (0,009)
servicos	-0,193*** (0,053)	-0,205*** (0,026)	-0,150*** (0,008)
vendedores	-0,234*** (0,060)	-0,249*** (0,029)	-0,140*** (0,009)
agricola	0,240*** (0,092)	-0,074 (0,074)	-0,310*** (0,026)
prod_rep_man	-0,214*** (0,054)	-0,271*** (0,030)	-0,122*** (0,010)
forcas_armadas	0,300* (0,218)	0,503*** (0,121)	0,807*** (0,076)
_cons	0,613*** (0,147)	0,815*** (0,069)	1,607*** (0,026)
Pseudo-R2	0,1913	0,2245	0,1654
Nº observações	20388	64912	209106

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 29 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q25)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,023*** (0,001)	0,048*** (0,001)	0,034*** (0,001)
idade2	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,083*** (0,006)	0,130*** (0,003)	0,093*** (0,002)
escol_8a10	0,304*** (0,008)	0,231*** (0,004)	0,167*** (0,003)
escol_11a14	0,563*** (0,006)	0,533*** (0,004)	0,343*** (0,003)
escol_15	0,978*** (0,007)	1,055*** (0,005)	0,881*** (0,004)
Formal	0,141*** (0,005)	0,088*** (0,003)	0,067*** (0,002)
metropolitana	-0,344*** (0,004)	0,186*** (0,003)	0,154*** (0,002)
Sp	0,135*** (0,004)	0,133*** (0,003)	0,077*** (0,002)
dirigentes	0,113*** (0,014)	0,142*** (0,006)	0,305*** (0,004)
ciencia_arte	0,193*** (0,014)	0,218*** (0,007)	0,324*** (0,004)
tec_medio	0,027*** (0,015)	0,047*** (0,007)	0,181*** (0,004)
serv_adm	-0,149*** (0,016)	-0,188*** (0,008)	-0,080*** (0,006)
servicos	-0,245*** (0,016)	-0,343*** (0,007)	-0,227*** (0,005)
vendedores	-0,260*** (0,017)	-0,366*** (0,008)	-0,092*** (0,005)
agricola	-0,132*** (0,017)	-0,147*** (0,010)	-0,255*** (0,006)
prod_rep_man	-0,134*** (0,015)	-0,191*** (0,006)	-0,047*** (0,003)
forcas_armadas	0,055*** (0,021)	0,114*** (0,011)	0,572*** (0,012)
_cons	1,205*** (0,036)	1,225*** (0,020)	1,831*** (0,013)
Pseudo-R2	0,1783	0,2005	0,1602
Nº observações	242663	436905	673792

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 30 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q25)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,012*** (0,005)	0,028*** (0,002)	0,018*** (0,001)
idade2	0,000 (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,071*** (0,020)	0,105*** (0,010)	0,077*** (0,004)
escol_8a10	0,381*** (0,031)	0,253*** (0,016)	0,116*** (0,006)
escol_11a14	0,738*** (0,025)	0,631*** (0,014)	0,265*** (0,005)
escol_15	1,093*** (0,026)	1,135*** (0,014)	0,827*** (0,006)
Formal	0,038*** (0,015)	0,037*** (0,008)	0,062*** (0,003)
metropolitana	-0,320*** (0,015)	0,269*** (0,008)	0,174*** (0,003)
Sp	0,061*** (0,014)	0,146*** (0,008)	0,068*** (0,003)
dirigentes	0,110*** (0,037)	0,254*** (0,018)	0,306*** (0,007)
ciencia_arte	0,143*** (0,036)	0,244*** (0,017)	0,259*** (0,006)
tec_medio	-0,028 (0,038)	0,102*** (0,018)	0,134*** (0,007)
serv_adm	-0,102*** (0,038)	-0,126*** (0,019)	-0,071*** (0,007)
servicos	-0,209*** (0,043)	-0,303*** (0,020)	-0,210*** (0,006)
vendedores	-0,273*** (0,050)	-0,281*** (0,022)	-0,175*** (0,007)
agricola	0,274*** (0,076)	0,460*** (0,058)	-0,234*** (0,020)
prod_rep_man	-0,246*** (0,045)	-0,374*** (0,023)	-0,177*** (0,008)
forcas_armadas	0,135 (0,194)	0,353*** (0,096)	0,764*** (0,060)
_cons	1,305*** (0,120)	1,248*** (0,053)	1,919*** (0,020)
Pseudo-R2	0,1684	0,2371	0,2193
Nº observações	20388	64912	209106

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 31 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q50)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,021*** (0,001)	0,046*** (0,001)	0,033*** (0,000)
idade2	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,081*** (0,005)	0,122*** (0,003)	0,082*** (0,002)
escol_8a10	0,284*** (0,006)	0,242*** (0,004)	0,185*** (0,003)
escol_11a14	0,566*** (0,005)	0,571*** (0,004)	0,399*** (0,003)
escol_15	0,981*** (0,006)	1,096*** (0,005)	1,003*** (0,003)
Formal	0,065*** (0,004)	0,002 (0,003)	-0,029*** (0,002)
metropolitana	-0,323*** (0,004)	0,186*** (0,003)	0,167*** (0,002)
Sp	0,109*** (0,004)	0,110*** (0,003)	0,064*** (0,002)
dirigentes	0,140*** (0,011)	0,134*** (0,006)	0,302*** (0,004)
ciencia_arte	0,174*** (0,012)	0,145*** (0,007)	0,294*** (0,004)
tec_medio	-0,008 (0,012)	-0,043*** (0,007)	0,122*** (0,004)
serv_adm	-0,158*** (0,013)	-0,262*** (0,008)	-0,178*** (0,005)
servicos	-0,240*** (0,013)	-0,448*** (0,007)	-0,337*** (0,004)
vendedores	-0,227*** (0,014)	-0,420*** (0,008)	-0,130*** (0,004)
agricola	-0,012 (0,014)	-0,043*** (0,009)	-0,194*** (0,006)
prod_rep_man	-0,171*** (0,012)	-0,299*** (0,006)	-0,171*** (0,003)
forcas_armadas	-0,067*** (0,018)	-0,095*** (0,011)	0,480*** (0,011)
_cons	1,707*** (0,030)	1,755*** (0,020)	2,273*** (0,012)
Pseudo-R2	0,1777	0,2209	0,198
Nº observações	242663	436905	673792

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 32 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q50)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,008** (0,005)	0,026*** (0,002)	0,019*** (0,001)
idade2	0,000 (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,075*** (0,018)	0,096*** (0,010)	0,081*** (0,004)
escol_8a10	0,395*** (0,029)	0,304*** (0,016)	0,148*** (0,006)
escol_11a14	0,713*** (0,024)	0,721*** (0,014)	0,341*** (0,005)
escol_15	1,030*** (0,024)	1,189*** (0,015)	0,966*** (0,006)
Formal	-0,014 (0,014)	-0,042*** (0,008)	-0,082*** (0,003)
metropolitana	-0,299*** (0,014)	0,306*** (0,008)	0,236*** (0,003)
Sp	0,043*** (0,013)	0,098*** (0,008)	0,061*** (0,003)
dirigentes	0,111*** (0,035)	0,244*** (0,018)	0,269*** (0,008)
ciencia_arte	0,127*** (0,035)	0,166*** (0,018)	0,158*** (0,006)
tec_medio	-0,079** (0,036)	-0,013 (0,019)	0,107*** (0,007)
serv_adm	-0,127*** (0,036)	-0,191*** (0,019)	-0,173*** (0,007)
servicos	-0,234*** (0,041)	-0,392*** (0,020)	-0,361*** (0,006)
vendedores	-0,215*** (0,047)	-0,299*** (0,023)	-0,241*** (0,007)
agricola	0,398*** (0,072)	0,802*** (0,059)	-0,265*** (0,020)
prod_rep_man	-0,257*** (0,042)	-0,458*** (0,023)	-0,330*** (0,008)
forcas_armadas	0,076 (0,184)	0,014 (0,098)	0,737*** (0,060)
_cons	1,924*** (0,111)	1,741*** (0,055)	2,268*** (0,020)
Pseudo-R2	0,1417	0,2168	0,2447
Nº observações	20388	64912	209106

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 33 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q75)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,013*** (0,001)	0,041*** (0,001)	0,030*** (0,001)
idade2	0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,077*** (0,006)	0,104*** (0,004)	0,072*** (0,003)
escol_8a10	0,267*** (0,007)	0,242*** (0,005)	0,197*** (0,004)
escol_11a14	0,555*** (0,006)	0,581*** (0,004)	0,428*** (0,004)
escol_15	0,971*** (0,007)	1,072*** (0,005)	1,074*** (0,004)
Formal	-0,032*** (0,005)	-0,113*** (0,003)	-0,132*** (0,003)
metropolitana	-0,333*** (0,004)	0,171*** (0,003)	0,186*** (0,003)
Sp	0,088*** (0,004)	0,082*** (0,003)	0,056*** (0,003)
dirigentes	0,178*** (0,013)	0,137*** (0,007)	0,262*** (0,005)
ciencia_arte	0,165*** (0,014)	0,076*** (0,007)	0,224*** (0,005)
tec_medio	-0,036*** (0,014)	-0,125*** (0,007)	0,032*** (0,005)
serv_adm	-0,155*** (0,015)	-0,311*** (0,009)	-0,272*** (0,007)
servicos	-0,228*** (0,015)	-0,537*** (0,007)	-0,438*** (0,006)
vendedores	-0,228*** (0,017)	-0,462*** (0,009)	-0,208*** (0,006)
agricola	0,100*** (0,016)	0,105*** (0,011)	-0,126*** (0,008)
prod_rep_man	-0,212*** (0,014)	-0,405*** (0,007)	-0,332*** (0,004)
forcas_armadas	-0,235*** (0,021)	-0,323*** (0,012)	0,314*** (0,015)
_cons	2,379*** (0,035)	2,430*** (0,023)	2,856*** (0,017)
Pseudo-R2	0,169	0,2194	0,2146
Nº observações	242663	436905	673792

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 34 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q75)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,001 (0,005)	0,018*** (0,003)	0,019*** (0,001)
idade2	0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000** (0,000)
brancos	0,062*** (0,020)	0,091*** (0,012)	0,071*** (0,006)
escol_8a10	0,438*** (0,032)	0,333*** (0,019)	0,174*** (0,009)
escol_11a14	0,715*** (0,026)	0,738*** (0,016)	0,400*** (0,008)
escol_15	1,021*** (0,027)	1,177*** (0,017)	1,036*** (0,009)
Formal	-0,114*** (0,015)	-0,152*** (0,009)	-0,226*** (0,005)
metropolitana	-0,301*** (0,015)	0,302*** (0,010)	0,300*** (0,005)
Sp	0,013 (0,015)	0,068*** (0,009)	0,050*** (0,005)
dirigentes	0,117*** (0,038)	0,249*** (0,021)	0,154*** (0,012)
ciencia_arte	0,073** (0,038)	0,109*** (0,021)	0,006 (0,010)
tec_medio	-0,142*** (0,039)	-0,091*** (0,022)	-0,012 (0,011)
serv_adm	-0,164*** (0,039)	-0,237*** (0,022)	-0,349*** (0,011)
servicos	-0,289*** (0,045)	-0,478*** (0,023)	-0,587*** (0,010)
vendedores	-0,228*** (0,051)	-0,304*** (0,026)	-0,379*** (0,011)
agricola	0,546*** (0,078)	0,907*** (0,068)	-0,181*** (0,031)
prod_rep_man	-0,278*** (0,046)	-0,505*** (0,027)	-0,566*** (0,012)
forcas_armadas	-0,057 (0,200)	-0,207** (0,113)	0,456*** (0,092)
_cons	2,628*** (0,118)	2,478*** (0,063)	2,833*** (0,031)
Pseudo-R2	0,1225	0,1835	0,218
Nº observações	20388	64912	209106

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 35 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios homens (Q90)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,008*** (0,002)	0,034*** (0,001)	0,024*** (0,001)
idade2	0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
brancos	0,070*** (0,008)	0,104*** (0,005)	0,057*** (0,004)
escol_8a10	0,246*** (0,010)	0,232*** (0,007)	0,187*** (0,006)
escol_11a14	0,525*** (0,009)	0,563*** (0,006)	0,399*** (0,006)
escol_15	0,918*** (0,009)	1,007*** (0,007)	1,034*** (0,007)
Formal	-0,138*** (0,006)	-0,251*** (0,004)	-0,253*** (0,004)
metropolitana	-0,365*** (0,006)	0,156*** (0,004)	0,228*** (0,004)
Sp	0,070*** (0,006)	0,060*** (0,004)	0,051*** (0,004)
dirigentes	0,256*** (0,018)	0,147*** (0,009)	0,211*** (0,008)
ciencia_arte	0,214*** (0,019)	0,009 (0,010)	0,147*** (0,009)
tec_medio	-0,055*** (0,019)	-0,206*** (0,010)	-0,055*** (0,008)
serv_adm	-0,145*** (0,021)	-0,392*** (0,012)	-0,369*** (0,012)
servicos	-0,194*** (0,021)	-0,593*** (0,010)	-0,511*** (0,010)
vendedores	-0,203*** (0,023)	-0,523*** (0,012)	-0,285*** (0,009)
agricola	0,295*** (0,022)	0,229*** (0,015)	-0,039*** (0,012)
prod_rep_man	-0,235*** (0,020)	-0,512*** (0,010)	-0,490*** (0,007)
forcas_armadas	-0,357*** (0,028)	-0,579*** (0,017)	0,087*** (0,024)
_cons	2,999*** (0,049)	3,151*** (0,032)	3,606*** (0,026)
Pseudo-R2	0,162	0,1973	0,1924
Nº observações	242663	436905	673792

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 36 - Modelo de regressão quantílica do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres (Q90)

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	-0,016** (0,008)	0,006** (0,003)	0,012*** (0,002)
idade2	0,000*** (0,000)	0,000** (0,000)	0,000*** (0,000)
brancos	0,033 (0,031)	0,103*** (0,015)	0,041*** (0,009)
escol_8a10	0,451*** (0,049)	0,312*** (0,024)	0,156*** (0,014)
escol_11a14	0,668*** (0,041)	0,690*** (0,021)	0,375*** (0,013)
escol_15	0,919*** (0,044)	1,062*** (0,023)	0,983*** (0,015)
Formal	-0,207*** (0,023)	-0,292*** (0,011)	-0,342*** (0,008)
Metropolitana	-0,343*** (0,024)	0,269*** (0,012)	0,356*** (0,008)
Sp	-0,001 (0,023)	0,044*** (0,011)	0,066*** (0,008)
Dirigentes	0,172*** (0,060)	0,288*** (0,027)	0,048*** (0,018)
ciencia_arte	0,113** (0,059)	0,047** (0,026)	-0,117*** (0,015)
tec_medio	-0,172*** (0,062)	-0,195*** (0,028)	-0,135*** (0,017)
serv_adm	-0,216*** (0,061)	-0,335*** (0,028)	-0,507*** (0,017)
Serviços	-0,323*** (0,070)	-0,574*** (0,030)	-0,792*** (0,015)
Vendedores	-0,205*** (0,078)	-0,369*** (0,033)	-0,477*** (0,017)
Agrícola	0,920*** (0,120)	0,864*** (0,086)	-0,052 (0,048)
prod_rep_man	-0,282*** (0,073)	-0,580*** (0,035)	-0,764*** (0,018)
forcas_armadas	-0,168 (0,289)	-0,505*** (0,141)	0,149 (0,142)
_cons	3,633*** (0,182)	3,423*** (0,079)	3,681*** (0,049)
Pseudo-R2	0,1118	0,1529	0,1775
Nº observações	20388	64912	209106

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Brasil vivenciou, após anos de estagnação na década de 1980, um próspero período de queda da desigualdade de renda, que apesar de extremamente elevada, declinou consideravelmente a partir de meados dos anos de 1990. Medida pelo coeficiente de Gini, a queda da desigualdade pode ser vista a partir de 1993 até 2004 no trabalho de Ferreira *et al.* (2006) e entre 2001 e 2005 em Barros *et al.* (2007). Essa redução pode estar relacionada a fatores como o declínio da inflação, mas também a uma queda do retorno da educação, redução dos diferenciais entre áreas urbanas e rurais e ao aumento de transferência de renda por meio de programas sociais, realizados pelo governo para a população mais pobre (FERREIRA *et al.* 2006). Outro fato consolidado na literatura econômica foi o aumento de renda da população mais pobre brasileira, permitindo que uma parcela expressiva de indivíduos conseguisse finalmente romper as barreiras da linha da pobreza e alcançasse níveis mais razoáveis de renda (SAE, 2011).

O movimento de ascensão da renda nos anos 2000, mais do que proporcionar a redução do número de pessoas abaixo da linha da pobreza, contribuiu para que indivíduos no estrato de renda seguinte experimentassem a mesma elevação em seus rendimentos. A partir disso foi possível observar anos de melhorias no padrão de consumo da população mais pobre brasileira. Essa população, com elevação dos rendimentos auferidos, é denominada, até então, como uma classe consumidora, com maiores acessos ao crédito e, conseqüentemente maior consumo de televisores, geladeiras e aparelhos celulares. Adiante, percebe-se que essa classe, que vai além de apenas consumidora, deixa de ser pobre e é automaticamente inserida na classe média. Mais ainda, ela é classificada como uma “Nova Classe Média” (cheia de anseios e perspectivas para o futuro), por não possuir *a priori* as mesmas características da classe média tradicional, propiciando, assim, um aumento expressivo dessa classe (NERI, 2011).

A utilização do termo “Nova Classe Média” gerou um burburinho na literatura socioeconômica, uma vez que a ascensão de renda dessa parcela da população intensifica seu padrão de consumo, porém não muda toda a sua estrutura de vida. Ela ainda continua a habitar domicílios precários, não possui acesso efetivo ao crédito, não utiliza serviços de saúde e educação com qualidade adequada (a maioria utiliza a rede pública, que apesar de seus avanços, ainda não supre os quesitos básicos de sistemas devidamente qualificados nas

duas áreas) e boa parte ainda não tem acesso ao ensino superior (KERSTENETZKY; UCHÔA, 2012). O trabalho de Neri (2011) categoriza a classe média composta por indivíduos com renda domiciliar total entre R\$1200,00 e R\$5174,00. Kerstenetzky e Uchôa (2012) utilizaram esse intervalo de renda como objetivo de explorar aspectos dos padrões de vida da nova classe média. Com base em critérios sociológicos, as autoras verificam que a maior parte desses indivíduos se concentra na parte inferior da faixa estipulada. Os chefes de domicílios da NCM possuem pouco acesso a cartão de crédito ou cheque especial, plano de saúde e ensino médio. A maioria, na verdade, possui até o ensino fundamental. Entre os filhos dos chefes de domicílio, a maioria estuda na rede pública de ensino e uma parcela alta dos mais velhos interrompeu o estudo no ensino médio.

Outros aspectos da nova classe média foram discutidos, por exemplo, por Pochmann (2012). O autor destacou que os setores que mais cresceram no período de surgimento da nova classe média foram os de ocupações na base da pirâmide social e que o aumento da renda fortaleceu ainda mais a classe trabalhadora ao invés de transferir o trabalhador emergente a uma classe superior. Quadros, Gimenez e Antunes (2013), por sua vez, enfatizam que a classe média é caracterizada por trabalhadores domésticos e chefes de família com baixa escolarização e que enfrentam diversas dificuldades. É o que também destaca Souza (2012), que substitui o termo “Nova Classe Média” por “Nova Classe Trabalhadora”, composta por indivíduos batalhadores com intensas limitações financeiras e que se defrontam ainda com a exclusão social.

Com base no que foi exposto, este trabalho se propôs a analisar os retornos educacionais dos chefes de domicílio da NCM brasileira em 1991, 2000 e 2010, utilizando os Censos Demográficos para tais anos. As classes definidas neste trabalho não foram obtidas diretamente da renda. Em vez disso foram utilizados dois critérios diferentes na composição, um para as condições de infraestrutura domiciliar e outro para o padrão domiciliar de consumo de bens duráveis. A classe média, portanto, engloba domicílios que possuem todas as condições de infraestrutura domiciliar e quatro ou cinco bens duráveis de um total de seis. Com essa classificação observou-se que a classe média aumentou de 20,4% em 1991 para 45,5% em 2010. O nível educacional dos chefes de domicílio da classe média, como foi visto, ainda continua muito reduzido e mais da metade dos chefes, ao longo de todos os anos, estão dentro do grupo de 0 a 7 anos de estudo. Em outros aspectos a classe média seguiu a tendência da população, com um aumento da taxa de desemprego e da informalidade no mercado de trabalho em 2000. Mais da metade possui as estruturas básicas do domicílio, como abastecimento de água, escoadouro e iluminação. Itens como rádio, telefone, televisão e

geladeira são predominantes nos domicílios da classe média. Máquina de lavar roupas e carro, entretanto, reduziram ao longo dos anos (o movimento pode ser esperado já que a classe média também aumentou de tamanho). Os trabalhadores da classe média possuem em sua maioria ocupações nos setores de serviços, como produção de bens e serviços e de reparação e manutenção, além de serviços administrativos. Vendedores e prestadores dos serviços do comércio se mostraram crescentes na classe média ao longo dos anos. Isso demonstra que o aumento da renda não necessariamente está relacionado a mudanças na ocupação.

Nesse sentido, esse trabalho pretendeu colaborar com a literatura investigando os retornos da educação nos salários dos chefes de domicílio da nova classe média brasileira. A teoria do capital humano, como formulado por Becker (1962), mostra que alguns fatores tais como educação e treinamento no trabalho, influenciam significativamente os rendimentos dos indivíduos. No Brasil, diversos estudos demonstraram que as taxas de retornos educacionais são muito elevadas no país (SOARES; GONZAGA, 1997; SACHISIDA; LOUREIRO; MENDONÇA, 2004; MACIEL; CAMPÊLO; RAPOSO, 2001; BARBOSA FILHO; PESSOA, 2008), porém estão se tornando menos expressivas (TAVARES; MENEZES-FILHO, 2008). A média de escolaridade da amostra foi de 10 anos de estudo para homens e mulheres. Na parte inferior da distribuição, porém, predomina 4 anos de estudo e na parte superior, 16 anos. Os retornos da educação foram estimados com base no modelo *minceriano*, onde a educação e a experiência no trabalho são fortes determinantes dos salários dos trabalhadores. Entre as variáveis do modelo estão idade e *dummies* para cor, grupos de escolaridade, setor formal da economia, residente da região metropolitana e setores de ocupação.

Os parâmetros do modelo foram estimados por regressão quantílica e mínimos quadrados para realizar comparações. O método quantílico possui algumas vantagens com relação aos mínimos quadrados, se mantendo robusto quando não há normalidade dos erros e na presença de *outliers* na variável dependente, além de estimar bons parâmetros na presença de heterocedasticidade. O método também consegue captar os efeitos das variáveis independentes em toda a distribuição de salários, o que é essencial neste trabalho devido a heterogeneidade existente entre os pontos mais baixos e mais altos da classe média. Os estudos realizados para o Brasil que utilizaram a RQ para obter o retorno da educação nos diferentes pontos distribuição de salários encontraram disparidades significativas entre os mais pobres e os mais ricos (ARABSHEIBANI; CARNEIRO; HENLEY, 2003; MACIEL; CAMPÊLO; RAPOSO, 2001).

Os resultados obtidos apresentam parâmetros estatisticamente significativos. A idade apresenta um retorno positivo, porém pouco expressivo na análise. Os brancos ganham mais que pretos e pardos, e homens brancos chegam a ganhar ainda mais que mulheres brancas. Ao longo dos anos houve uma redução dos retornos salariais por cor, salientando a queda da discriminação racial nos mercados de trabalho no Brasil em anos recentes (Barros *et al.*, 2006). Os retornos da educação foram todos positivos, sendo mais elevados para os grupos mais altos de educação. Esse resultado é condizente para os chefes de domicílio da classe média apresentada, uma vez que a maior parte destes possuem somente até 7 anos de escolaridade. Apesar de serem extremamente elevados para o Brasil, os retornos educacionais diminuíram no decorrer dos anos para todos os grupos de educação (exceto entre homens com 15 anos ou mais de estudo a partir da mediana). Uma possível explicação pode estar no aumento da escolaridade média brasileira (BARBOSA FILHO; PESSOA, 2008).

Em 1991, no grupo intermediário de escolaridade (8 a 14 anos de estudo), os retornos foram maiores para os homens da baixa classe média do que para a alta classe média. Nos anos seguintes esse resultado é oposto e os retornos da educação para esses indivíduos se tornam maiores para a classe média alta. No grupo mais escolarizado (15 anos ou mais de educação), que possui os maiores retornos nos salários, o prêmio educacional chega a ser maior para a alta classe média (a baixa classe média pode ter se beneficiado com as políticas de facilidade de acesso ao ensino superior pós-2003). No caso das mulheres, aquelas com nível de 8 a 10 anos de escolaridade, os retornos são mais expressivos entre as que pertencem à alta classe média, diferença que cai ao longo dos anos. Acima de 11 anos de escolaridade, para 1991, observou-se um prêmio salarial da educação menor na parte superior da classe média, que pode ser reflexo do baixo *status* ocupacional e elevado grau de subocupação entre as mulheres no mercado de trabalho do período.

As disparidades entre os segmentos formal e informal no mercado de trabalho foram mais evidentes na parte baixa da classe média, o que pode ser explicado pelo considerável aumento da informalidade no Brasil a partir de 1991 (ULYSSEA, 2006). O prêmio salarial das atividades formais foi decrescente ao longo dos anos, representando menores diferenciais salariais entre os setores no país. Com relação ao retorno salarial por diferentes grupos ocupacionais, posições que demandam uma maior escolaridade, como dirigentes em geral e profissionais das ciências e das artes, apresentaram os maiores retornos salariais em todos os quantis da amostra em todos os anos. Ocupações que exigem menos escolaridade, como técnicos de nível médio, apresentam retornos menores na alta classe média do que na baixa classe média, tornando-se negativos a partir da mediana. Trabalhadores da classe média de

diversas posições relacionadas aos serviços possuem todos os retornos salariais negativos e decrescem com o aumento dos quantis. Esse resultado é esperado, pois é menos provável que chefes de domicílio na parte alta da distribuição desempenhem essas funções de baixa qualificação.

Os retornos nos salários dos moradores das regiões metropolitanas em comparação com os de regiões não metropolitanas seguem tendências distintas entre os anos. Em 1991, esses retornos foram todos negativos em toda a distribuição salarial, o que pode ser causado pela dificuldade de inserção ocupacional nas metrópoles em que há uma elevada concorrência pelos postos de trabalho existentes num período de crise e estagnação econômica. A partir de 2000, período pós recuperação econômica, o prêmio salarial se torna positivo e permanece até 2010. Apesar de positivo, o retorno salarial dos residentes das áreas metropolitanas decresce entre esses dois anos, o que pode estar vinculado à expansão dos centros metropolitanos no Brasil.

Os resultados desse trabalho revelaram chefes da classe média, tanto homens quanto mulheres, pouco escolarizados e ocupando posições que exigem baixo grau de escolarização entre os anos de 1991 e 2010 no Brasil. Cabe destacar que mesmo ocorrendo uma queda dos retornos educacionais entre esses anos, estes ainda são notavelmente altos, bem como os retornos nos salários de indivíduos da classe média que ocupam postos de trabalho que necessitam de maior escolaridade. Sob esse panorama, o que se espera é um maior fortalecimento de políticas públicas que garantam o acesso e a permanência dos jovens (ou seja, os filhos dos chefes de domicílio) no ensino superior, possibilitando a redução dos retornos para as gerações futuras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARABSHEIBANI, G. Reza; CARNEIRO, Francisco G.; HENLEY, Andrew. *Human capital and earnings inequality in Brazil, 1988-1998: quantile regression evidence*. World Bank Policy Research Working Paper 3147, 2013. 21p. Disponível em <http://www.researchgate.net/publication/23722821_Human_Capital_and_Earnings_Inequality_in_Brazil_1988-98_Quantile_Regression_Evidence>. Acesso em 03 de dezembro de 2014.

ARIAS, Omar; HALLOCK, Kevin F.; SOSA-ESCUADERO, Walter. Individual heterogeneity in the returns to schooling: instrumental variables quantile regression using twins data. *Empirical Economics*, v.26, n. 1, p. 7-40, mar/nov 2001.

BARBOSA FILHO, Fernando de H.; PESSÔA, Samuel. Retorno da educação no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico (PPE)*, v.38, n. 1, p. 97-126, abril 2008.

BARROS, Ricardo Paes de, *et al.* Uma análise das principais causas da queda recente na desigualdade de renda brasileira. *Econômica*, v.8, n.1, p.117-147, jun., 2006.

BARROS, Ricardo Paes de, *et al.* *A queda recente da desigualdade de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2007a. 26p. (Texto para discussão, 1258). Disponível em <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1258.pdf>. Acesso em 18 de dezembro de 2013.

BECKER, Gary S. Investment in human capital: a theoretical analysis. *The Journal of Political Economy*, v. 70, n.5, part 2 – Investment in Human Beings, p. 9-49, october, 1962.

BRASIL. SAE/PR – Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República. *Comissão para a definição da classe média no Brasil*. Brasília: SAE/PR, 2011. Disponível em <<http://www.sae.gov.br/wp-content/uploads/Relat%C3%B3rio-Defini%C3%A7%C3%A3o-da-Classe-M%C3%A9dia-no-Brasil1.pdf>>. Acesso em 18 de dezembro de 2013.

BRASIL. SAE/PR – Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República. *Social e renda: a classe média brasileira*. Brasília: SAE/PR, 2014.

BUCHINSKY, Moshe. Changes in the U.S. wage structure 1963-1987: application of quantile regression. *Econômica*, v.62, n. 2, p. 405-458, março 1994.

BUCHINSKY, Moshe. Quantile regression, box-cox transformation model, and the U.S. wage structure, 1963-1987. *Journal of Econometrics*, v.65, p. 109-154, 1995.

BUCHINSKY, Moshe. Recent advances in quantile regression models: a practical guideline for empirical research. *The Journal of Human Resources*, v.33, n. 1, p. 88-126, 1998.

BUCHINSKY, Moshe. Quantile regression with sample selection: estimating women's return to education in the U.S. *Empirical Economics*, v.26, p. 87-113, 2001.

COELHO, Danilo; VESZTEG, Róbert; SOARES, Fabio V. Regressão quantílica com correção para a seletividade amostral: estimativa dos retornos educacionais e diferenciais raciais na distribuição de salários das mulheres no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico (PPE)*, v.40, n. 1, p. 85-102, abril 2010.

CORSEUIL, Carlos Henrique; FOGUEL, Miguel N. *Uma sugestão de deflatores para rendas obtidas a partir de algumas pesquisas domiciliares do IBGE*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. 9p. (Texto para discussão, 897). Disponível em <http://www.ipea.gov.br/pub/td/2002/td_0897.pdf>. Acesso em 19 de setembro de 2015.

FERREIRA *et al.* Ascensão e queda da desigualdade de renda no Brasil. *Econômica*, v.8, n. 1, p. 147-169, junho 2006.

GUJARATI, Damodar. *Econometria básica*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

KERSTENETZKY, Celia Lessa; UCHÔA, Christiane. *É a nova classe média classe média? O que diz a pesquisa de orçamentos familiares (2008-2009)*. Niterói: CEDE, 2012. 11p. (Texto para discussão, 66). Disponível em <<http://www.proac.uff.br/cede/sites/default/files/TD66.pdf>>. Acesso em 21 de novembro de 2013.

KERSTENETZKY, Celia Lessa; UCHÔA, Christiane. *Moradia inadequada, escolaridade insuficiente, crédito limitado: em busca da nova classe média*. Niterói: CEDE, 2013. 14p. (Texto para discussão, 76). Disponível em <<http://www.proac.uff.br/cede/sites/default/files/TD76.pdf>>. Acesso em 08 de novembro de 2013.

KERSTENETZKY, Celia Lessa; UCHÔA, Christiane; SILVA, Nelson do Valle. *Padrões de consumo e estilo de vida na "nova classe média"*. Niterói: CEDE, 2013. 25p. (Texto para discussão, 80). Disponível em <<http://www.proac.uff.br/cede/sites/default/files/TD80.pdf>>. Acesso em 27 de maio de 2014.

KOENKER, Roger; BASSETT, Gilbert. Regression quantiles. *Econometrica*, v.46, n. 1, p. 33-50, janeiro 1978.

KOENKER, Roger; HALLOCK, Kevin F. Quantile regression. *Journal of Economic Perspectives*, v.15, n. 4, p. 143-156, 2001.

KOENKER, Roger. *Quantile regression*. New York: Cambridge University Press, 2005.

LEAL, Carlos Ivan S.; WERLANG, Sérgio Ribeiro da C. Retorno em educação no Brasil: 1976/89. *Pesquisa e Planejamento Econômico (PPE)*, v.21, n. 3, p. 559-574, dez. 1991.

MACHADO, Ana Flávia; OLIVEIRA, Ana Maria H. C. de; ANTIGO, Mariângela. Evolução do diferencial de rendimentos entre setor formal e informal no Brasil: o papel das características não observadas. *Revista de Economia Contemporânea*, v.12, n. 2, p. 355-388, maio/agosto 2008.

MACIEL, M. C.; CAMPÊLO, A. C.; RAPOSO, M. C. F. A dinâmica das mudanças na distribuição salarial e no retorno em educação para mulheres: uma aplicação de regressão

quantílica. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 29., 2001, Salvador, BA. *Anais...* Salvador: ANPEC, 2001. p.1-14.

MINCER, Jacob A. *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research, 1974.

NERI, Marcelo. *A nova classe média: o lado brilhante da base da pirâmide*. São Paulo: Saraiva, 2011.

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

POWELL, James L. Censored regression quantiles. *Journal of Econometrics*, v.32, p. 143-155, 1986.

QUADROS, Waldir J. de; GIMENEZ, Denis M.; ANTUNES, Daví J. N. Afinal, somos um país de classe média? Mercado de trabalho, renda e transformações sociais no Brasil dos anos 2000. In: BARTELT, Dawid D. (org). *A “nova classe média” no brasil como conceito e projeto político*. Rio de Janeiro: Fundação Heinrich Böll, 2013.

RAMOS, Lauro; FERREIRA, Valéria. *Geração de empregos e realocação espacial no mercado de trabalho brasileiro – 1992-2002*. Rio de Janeiro: IPEA, 2004. 28p. (Texto para discussão, 1027). Disponível em <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1027.pdf>. Acesso em 03 de agosto de 2015.

RESENDE, Marcelo; WYLLIE, Ricardo. Retornos para educação no Brasil: evidências empíricas adicionais. *Economia Aplicada*, v.10, n. 3, p. 349-365, jul/set 2006.

RIBEIRO, Eduardo P. Asymmetric labor supply. *Empirical Economics*, v.26, p. 183-197, 2001.

ROCHA, Sonia. *Pobreza no Brasil: afinal, de que se trata?* Rio de Janeiro: FGV, 2006.

SACHSIDA, Adolfo; LOUREIRO, Paulo Roberto A.; MENDONÇA, Mário Jorge C. de. Um estudo sobre retorno em escolaridade no Brasil. *RBE*, v.58, n. 2, p. 249-265, abr/jun 2004.

SILVA, Diana Lucia Gonzaga da; SANTOS, Gervásio Ferreira dos; FREGUGLIA, Ricardo da Silva. Distribuição espacial dos efeitos de aglomeração sobre os retornos à educação no Brasil. In: XLII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. *Anais...* Natal, 2014.

SILVEIRA NETO, Raul da Mota; CAMPÊLO, Ana Catarina. Radiografando as disparidades regionais de renda no Brasil: evidências a partir de regressões quantílicas. *Revista Econômica do Nordeste*, v.34, n. 3, p. 359-378, julho/setembro 2003.

SOARES, Rodrigo Reis; GONZAGA, Gustavo. *Determinação de salários no Brasil: dualidade ou não linearidade do retorno à educação*. Rio de Janeiro: PUC-RIO, 1997. 31p. (Texto para discussão, 380). Disponível em <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/bre/article/download/2779/1702>>. Acesso em 14 de janeiro de 2014.

SOUZA, Amaury; LAMOUNIER, Bolívar. *A classe média brasileira: ambições, valores e projetos de sociedade*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SOUZA, Jessé. *Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora?* Belo Horizonte: UFMG, 2012.

TAVARES, Priscilla Albuquerque; MENEZES-FILHO, Naércio Aquino de. O papel do capital humano na desigualdade de salários no Brasil entre 1981 e 2006. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 16., 2008, Caxambú, MG. **Anais...**Caxambú: ABEP, 2008. p.1-18. Disponível em <http://www.abep.nepo.unicamp.br/encontro2008/docsPDF/ABEP2008_1941.pdf>. Acesso em 08 set. 2015.

ULYSSEA, Gabriel. Informalidade no mercado de trabalho brasileiro: uma resenha da literatura. *Revista de Economia Política*, v. 26, n. 4 (104), p.596-618, outubro-dezembro, 2006.

WARD, Karen; NEUMANN, Frederic. *Consumer in 2050: the rise of the EM middle class*. HSBC Global Economics, 2012. 47p. Disponível em <https://www.hsbc.com.vn/1/PA_ES_Content_Mgmt/content/vietnam/aboutsbc/newsroom/attached_files/HSBC_report_Consumer_in_2050_EN.pdf>. Acesso em 03 de dezembro de 2013.

WILSON, Dominic; DRAGUSANU, Raluca. *The expanding middle: the exploding world middle class and falling global inequality*. GS Global Economics Paper No: 170, 2008. 24p. Disponível em <<http://www.ryanallis.com/wp-content/uploads/2008/07/expandingmiddle.pdf>>. Acesso em 03 de dezembro de 2013.

WOOLDRIDGE, Jeffrey M. *Introdução à econometria: uma abordagem moderna*. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

APÊNDICE A - Categorias de ocupação e atividade por classes

Tabela 37 - Categorias de Ocupação por Classes (%) (Brasil, 1991/2010)

1991			
	Baixa	Média	Alta
Dirigentes em geral	3,94	11,24	21,66
Profissionais das ciências e das artes	1,13	6,16	17,57
Técnicos de nível médio	3,47	9,86	12,54
Trabalhadores de serviços administrativos	4,77	14,25	13,39
Trabalhadores dos serviços	20,36	19,17	12,58
Vendedores e prestadores de serviços do comércio	5,93	7,95	5,05
Trabalhadores agrícolas	31,79	3,4	2,45
Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	24,51	22,22	9,91
Membros das forças armadas e auxiliares	0,69	1,46	1,1
Ocupações elementares ou mal definidas	3,4	4,29	3,75
2000			
	Baixa	Média	Alta
Dirigentes em geral	2,91	6,65	15,29
Profissionais das ciências e das artes	1,58	5,91	16,76
Técnicos de nível médio	3,16	7,48	12,21
Trabalhadores de serviços administrativos	3,29	10,84	12,82
Trabalhadores dos serviços	21,76	24,88	13,37
Vendedores e prestadores de serviços do comércio	6,51	9,91	7,4
Trabalhadores agrícolas	31,32	3,18	1,4
Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	21,06	22,91	13,06
Membros das forças armadas e auxiliares	0,39	1,22	1,19
Ocupações elementares ou mal definidas	8,04	7,03	6,51
2010			
	Baixa	Média	Alta
Dirigentes em geral	1,53	2,71	7,94
Profissionais das ciências e das artes	3,78	7,39	19,24
Técnicos de nível médio	2,75	6,08	10,31
Trabalhadores de serviços administrativos	3,07	7,78	9,34
Trabalhadores dos serviços	16,99	23,02	11,58
Vendedores e prestadores de serviços do comércio	5,79	10,14	9,56
Trabalhadores agrícolas	24,14	3,7	1,4
Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	16,09	22,88	17,17
Membros das forças armadas e auxiliares	0,1	0,22	0,42
Ocupações elementares ou mal definidas	25,75	16,07	13,05

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (junho/2015)

Tabela 38 - Categorias de Atividade por Classes (%) (Brasil, 1991/2010)

1991			
	Baixa	Média	Alta
Indústria moderna	4,73	9,11	8,31
Indústria tradicional	8,49	9,27	5,91
Construção civil	7,9	4,76	2,6
Serviços distributivos	14,19	23,41	21,46
Serviços produtivos	3,87	11,28	17,44
Serviços sociais	5,7	12,31	17,22
Serviços pessoais	17,43	17,2	14,44
Governo	3,39	7,01	7,88
Agropecuária (ampla)	32,05	3,47	2,64
Extrativo mineral	0,91	0,62	0,56
Outros (mal definidas)	1,34	1,56	1,54
2000			
	Baixa	Média	Alta
Indústria moderna	2,37	5,32	6,52
Indústria tradicional	7,06	8,27	5,82
Construção civil	7,81	6,18	3,02
Serviços distributivos	13,55	23,35	22,66
Serviços produtivos	2,58	7,25	14,52
Serviços sociais	5,31	11,52	16,26
Serviços pessoais	18,2	19,89	12,2
Governo	3,19	5,94	7,08
Agropecuária (ampla)	32,91	3,57	1,66
Extrativo mineral	0,39	0,25	0,22
Outros (mal definidas)	6,63	8,48	10,04
2010			
	Baixa	Média	Alta
Indústria moderna	2,52	5,24	6,92
Indústria tradicional	5,58	7,57	5,98
Construção civil	8,14	8,68	4,45
Serviços distributivos	13,41	22,89	23,71
Serviços produtivos	2,73	6,17	12,85
Serviços sociais	5,72	10,58	15,69
Serviços pessoais	14,51	20,25	12,22
Governo	3,05	5,16	7,73
Agropecuária (ampla)	38,99	6,74	2,47
Extrativo mineral	0,45	0,43	0,52
Outros (mal definidas)	4,91	6,28	7,47

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos/IBGE. (junho/2015)

APÊNDICE B - MQO do retorno no salário dos chefes de domicílios homens e mulheres

Tabela 39 - Modelo de regressão MQO do retorno no salário dos chefes de domicílios homens

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,016*** (0,001)	0,038*** (0,001)	0,029*** (0,001)
idade2	-0,000** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
Branco	0,085*** (0,005)	0,126*** (0,003)	0,085*** (0,002)
escol_8a10	0,287*** (0,006)	0,241*** (0,004)	0,192*** (0,003)
escol_11a14	0,553*** (0,005)	0,546*** (0,004)	0,391*** (0,003)
escol_15	0,966*** (0,005)	1,039*** (0,004)	0,956*** (0,003)
formal	0,041*** (0,004)	-0,022*** (0,003)	-0,026*** (0,002)
metropolitana	-0,361*** (0,003)	0,179*** (0,003)	0,187*** (0,002)
sp	0,104*** (0,003)	0,104*** (0,002)	0,066*** (0,002)
dirigentes	0,147*** (0,011)	0,123*** (0,005)	0,258*** (0,004)
ciencia_arte	0,190*** (0,011)	0,129*** (0,006)	0,248*** (0,004)
tec_medio	-0,004 (0,011)	-0,060*** (0,006)	0,072*** (0,004)
serv_adm	-0,144*** (0,012)	-0,278*** (0,007)	-0,205*** (0,006)
servicos	-0,219*** (0,012)	-0,446*** (0,006)	-0,356*** (0,005)
vendedores	-0,242*** (0,013)	-0,447*** (0,007)	-0,1678*** (0,004)
Agrícola	0,011 (0,013)	-0,008 (0,009)	-0,179*** (0,006)
prod_rep_man	-0,182*** (0,011)	-0,339*** (0,006)	-0,220*** (0,003)
forcas_armadas	-0,082*** (0,016)	-0,130*** (0,010)	0,390*** (0,012)
_cons	1,852*** (0,028)	1,995*** (0,018)	2,438*** (0,013)
R2 ajustado	0,2931	0,334	0,3005
Nº observações	242663	436905	673792

Fonte: A autora a partir dos microdados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.

Tabela 40 - Modelo de regressão MQO do retorno no salário dos chefes de domicílios mulheres

Variáveis	1991	2000	2010
Idade	0,005* (0,004)	0,017*** (0,002)	0,017*** (0,001)
idade2	0,000** (0,000)	-0,000*** (0,000)	-0,000*** (0,000)
Branços	0,079*** (0,016)	0,100*** (0,008)	0,079*** (0,004)
escol_8a10	0,389*** (0,025)	0,292*** (0,014)	0,157*** (0,007)
escol_11a14	0,690*** (0,020)	0,668*** (0,012)	0,346*** (0,006)
escol_15	1,012*** (0,021)	1,122*** (0,012)	0,920*** (0,006)
Formal	-0,047*** (0,012)	-0,072*** (0,007)	-0,063*** (0,004)
metropolitana	-0,333*** (0,012)	0,274*** (0,007)	0,254*** (0,003)
Sp	0,049*** (0,011)	0,104*** (0,006)	0,067*** (0,004)
dirigentes	0,122*** (0,030)	0,230*** (0,015)	0,195*** (0,008)
ciencia_arte	0,145*** (0,029)	0,153*** (0,015)	0,099*** (0,007)
tec_medio	-0,064** (0,031)	-0,027** (0,016)	0,024*** (0,008)
serv_adm	-0,130*** (0,031)	-0,219*** (0,016)	-0,250*** (0,008)
Serviços	-0,240*** (0,035)	-0,417*** (0,017)	-0,438*** (0,007)
Vendedores	-0,222*** (0,040)	-0,335*** (0,019)	-0,287*** (0,008)
Agrícola	0,465*** (0,061)	0,665*** (0,049)	-0,227*** (0,022)
prod_rep_man	-0,253*** (0,036)	-0,482*** (0,020)	-0,424*** (0,008)
forcas_armadas	0,090 (0,160)	0,003 (0,083)	0,555*** (0,066)
_cons	2,035*** (0,094)	2,066*** (0,046)	2,439*** (0,022)
R2 ajustado	0,256	0,339	0,3377
Nº observações	20388	64912	209106

Fonte: A autora a partir dos dados dos Censos Demográficos 1991-2010. (junho/2015)

(*) variável significativa a 10%.

(**) variável significativa a 5%.

(***) variável significativa a 1%.