

Ana Clara Jardim Santos de Abreu

**Arranjos domiciliares e perfis de
consumo: um estudo sobre a nova classe
média na RMBH, 2003-2014**

Belo Horizonte, MG
UFMG/Cedeplar
2015

Ana Clara Jardim Santos de Abreu

Arranjos domiciliares e perfis de consumo: Um estudo sobre a nova classe média na RMBH, 2003-2014

Dissertação apresentada ao curso de Pós-Graduação em Demografia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do Título de Mestre em Demografia.

Orientadora: Prof. Paula Miranda-Ribeiro
Co-orientador: Prof. Eduardo Rios Neto

Belo Horizonte, MG
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
Faculdade de Ciências Econômicas - UFMG
2015

Folha de Aprovação

AGRADECIMENTOS

Nesta importante etapa da minha vida que se encerra muitas pessoas contribuíram para essa longa trajetória de grande aprendizado. Permitir-me pensar de uma maneira diferente e ser sensível a contribuição das inúmeras pessoas que passaram por mim ao longo deste período, foram fundamentais para a construção deste estudo e para meu crescimento como ser humano.

Sendo assim, agradeço inicialmente ao Cedeplar, que me proporcionou desde a graduação ter contato e aprender tanto com a demografia. Entre os grandes professores que tive oportunidade de conviver, a professora Paula, orientadora desta dissertação, teve papel fundamental ao acreditar e incentivar que as idéias vindas de uma cientista social poderiam conversar de maneira tão natural com a demografia. O coorientador deste estudo, professor Eduardo, também teve papel importante, trazendo a tona sempre ideias “out of the box” extremamente desafiadoras.

Não poderia também, esquecer-me de deixar aqui um agradecimento especial a todos os participantes dos grupos focais e todas as pessoas que colaboraram no recrutamento destes, pois sem isto esta dissertação não existiria.

Além disso, agradeço enormemente, aos meus pais e irmã que sempre estiveram ao meu lado apoiando e encorajando a enfrentar os grandes desafios que esta etapa me propôs.

Agradeço também, a todos os colegas da coorte 2012 principalmente, que viveram muitas das experiências junto a mim, sempre se ajudando, para que cada um pudesse completar seu caminho e superar as dificuldades.

Por fim agradeço a todos os grandes amigos, que sempre estiveram comigo, motivando, acreditando em meu potencial, ouvindo as dificuldades e as conquistas desta experiência que agora chega ao fim e abre novas oportunidades.

Sendo assim, que venham os novos desafios:

Não discuto

com o destino

O que pintar

Eu assino (Leminsky)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 CENÁRIO SOCIOECONÔMICO BRASILEIRO.....	18
3 CLASSE MÉDIA.....	23
4 CONSUMO E ESTILO DE VIDA	31
3 OS ARRANJOS DOMICILIARES	34
5 DADOS E MÉTODOS	44
Metodologia quantitativa.....	45
Dados	45
Modelo estatístico e variáveis	69
Engel	70
Variáveis da regressão.....	72
Metodologia qualitativa.....	77
6 RESULTADOS	87
Etapa quantitativa.....	87
Etapa qualitativa.....	96
Passado	96
Descrição do domicílio e rotina	98
Passado	98
Presente	104
Decisão de compras e distribuição de gastos	111
Passado	111
Presente	116
Influência no consumo e desejos	120
Passado	120

Presente	123
<i>Técnica projetiva</i>	127
Passado	127
Mulher sozinha e homem sozinho	127
Mulher e homem sozinho com idade superior a 60 anos	129
Mãe e pai sem cônjuge	131
Casal sem filhos	134
Casal com filhos	135
Análise geral do passado	137
Presente	137
Mulher sozinha e homem sozinho	138
Mulher e homem sozinhos com idade superior a 60 anos	141
Mãe e pai sem cônjuge	143
Casal sem filhos	146
Casal com filhos	147
Percepção dos últimos 10 anos	153
Discussão sobre a classe média e a organização das classes em geral	158
7 DISCUSSÃO E CONCLUSÃO	169
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	173
ANEXOS	182
TABELA 21 – VARIÁVEIS UTILIZADAS NO MODELO - POF, 2002.....	183

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

TABELA 1 – PERCENTUAL DO ESTRATO SOCIAL SEGUNDO O TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR – BRASIL, 2002.	49
TABELA 2 – PERCENTUAL DO ESTRATO SOCIAL SEGUNDO O TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR – BRASIL, 2008.	50
TABELA 3 – PERCENTUAL DO ESTRATO SOCIAL SEGUNDO O TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR – RMBH, 2002.....	50
TABELA 4 – PERCENTUAL DO ESTRATO SOCIAL SEGUNDO O TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR – RMBH, 2008.....	50
TABELA 5 – PERCENTUAL DO TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR SEGUNDO O ESTRATO SOCIAL – BRASIL, 2002 E 2008.	52
TABELA 6 – TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR DA NOVA CLASSE MÉDIA– BRASIL E RMBH, 2002 E 2008.	54
TABELA 7 – IDADE MÉDIA DO CHEFE DO DOMICILIO SEGUNDO TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR DA NOVA CLASSE MÉDIA – BRASIL E RMBH, 2002 E 2008.	56
TABELA 8 – MÉDIA DE ANOS DE ESTUDO DO CHEFE DO DOMICILIO SEGUNDO TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR DA NOVA CLASSE MÉDIA – BRASIL E RMBH, 2002 E 2008.....	56
TABELA 9 – PERCENTUAL DE HOMENS E MULHERES COMO CHEFE, SEGUNDO TIPO DE ARRANJO DOMICILIAR DA NOVA CLASSE MÉDIA – BRASIL E RMBH, 2002 E 2008.....	58
TABELA 10 – PERCENTUAL DO TIPO DO ARRANJO DOMICILIAR, SEGUNDO O SEXO DO CHEFE DA NOVA CLASSE MÉDIA – BRASIL E RMBH, 2002 E 2008.	59
TABELA 11 – PERCENTUAL DE CHEFES SEGUNDO A RAÇA, DE ACORDO COM O TIPO DO ARRANJO DOMICILIAR DA NOVA CLASSE MÉDIA – BRASIL E RMBH, 2002 E 2008.....	61

TABELA 12 – PERCENTUAL DO TIPO DO ARRANJO DOMICILIAR SEGUNDO A RAÇA DO CHEFE DA NOVA CLASSE MÉDIA – BRASIL E RMBH, 2002 E 2008.	62
TABELA 13 – PERCENTUAL DO VALOR MÉDIO DE CONSUMO POR ÁREA, SEGUNDO TIPO DO ARRANJO DOMICILIAR DA NOVA CLASSE MÉDIA – BRASIL, 2002 E 2008.....	67
TABELA 14 – PERCENTUAL DO VALOR MÉDIO DE CONSUMO POR ÁREA, SEGUNDO TIPO DO ARRANJO DOMICILIAR DA NOVA CLASSE MÉDIA – RMBH, 2002 E 2008.....	68
TABELA 15 – DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS UTILIZADAS – RMBH, 2002.	75
TABELA 16 – DESCRIÇÃO DAS VARIÁVEIS UTILIZADAS – RMBH, 2008.	76
TABELA 17 - EXPONENCIAIS DOS COEFICIENTES E DOS ERROS-PADRÃO ESTIMADOS PARA VARIÁVEL DEPENDENTE “ALIMENTAÇÃO” – RMBH.....	88
TABELA 18 - EXPONENCIAIS DOS COEFICIENTES E DOS ERROS-PADRÃO ESTIMADOS PARA VARIÁVEL DEPENDENTE “FUMO E BEBIDAS ALCOÓLICAS” – RMBH.....	89
TABELA 20 – TABELA RESUMO DE RESULTADO LEVANDO EM CONSIDERAÇÃO MODELO 3.....	95
TABELA 21 – MAPA DE ANÁLISE QUALITATIVA	97
TABELA 22 – MAPA DE ANÁLISE QUALITATIVA DENTRO DAS CLASSES	98
QUADRO 1 – PERCEPÇÃO DA NOVA CLASSE MÉDIA.....	151
QUADRO 2 – PERCEPÇÃO DE PARTICIPANTES DA CLASSE ACIMA DA NCM.....	152
QUADRO 3 – DIFERENÇAS E SEMELHANÇAS DE PERCEPÇÕES ENTRE PERFIS DE RENDA.....	168
TABELA 22 – VARIÁVEIS UTILIZADAS NO MODELO - POF, 2008.....	185

RESUMO

A população brasileira desde 1994 vem passando por mudanças econômicas e sociais muito importantes. Junto a isto é possível observar mudanças demográficas com respeito aos arranjos domiciliares em que se organizam as pessoas devido à queda da fecundidade, envelhecimento populacional, entrada da mulher no mercado de trabalho além de mudanças nos valores societários. Isto possibilitou a emergência e ampliação de uma nova classe média que, através das linhas de crédito e aumento de renda, modificou seu estilo de vida e padrões de consumo. A partir deste quadro e utilizando o conceito criado pela SAE (Secretaria de Assuntos Estratégicos), a Dissertação pretende discutir e investigar a relação entre arranjos domiciliares e padrões de consumo da nova classe média ao longo do tempo, através da construção de um modelo estatístico a partir da curva de Engel, tendo como variáveis dependentes as demandas “alimentação”, “fumo e bebidas alcoólicas” e “vestuário feminino e itens de beleza” e a partir da realização de grupos focais, que proporcionam maior entendimento sobre os gastos dentro dos domicílios, as mudanças ao longo do tempo e percepções a respeito do conceito de classe média. Para maior diálogo entre as metodologias, foram utilizados os dados da POF 2002-2003 e 2008-2009 somente para a população de RMBH, no caso do modelo estatístico, enquanto os grupos focais serão feitos com chefes de domicílios pertencentes a esta mesma região. A partir destas ferramentas, observou-se uma mudança ao longo do tempo dos arranjos domiciliares, de valores aceitos socialmente, dos hábitos de consumo, o aumento do número de pessoas pertencentes à nova classe média e, além disso, a identificação do sentimento de pertencimento à classe média nos participantes independente de sua renda.

Palavras-chave: Classe média. Arranjos domiciliares. Consumo. RMBH.

ABSTRACT

The Brazilian population since 1994 gone through a very important economic and social changes. Next to this is possible to see demographic changes on living arrangements that are organized people due to the fall of fertility, population aging, women's entry into the labor market as well as changes in societal values. This allowed the emergence and expansion of a new middle class that, through credit lines and increased income, changed their lifestyles and consumption patterns. From this table and on the concept created by SAE (Secretariat of Strategic Affairs), this study intends to discuss and investigate the relationship between household arrangements and patterns of the new middle class over time, by building a statistical Engel curve model, with the dependent variables demands "food", "smoking and alcohol" and "women's clothing and beauty items" and from the focal groups, which provide better understanding of the spending inside of the households , the changes over time and the perceptions about the middle class concept. For greater dialogue between the methodologies, the database used wre POF 2002-2003 and 2008-2009 only for the people of Belo Horizonte and surround, in the case of the statistical model, while the focus groups was accomplish with heads of households belonging to the same region. Using those two methodology, there was perceived a change over time in household arrangements, socially accepted values, consumption habits, the growth of the number of people belonging to the new middle class and also the identification of the feeling of belonging to the middle class regardless of participant's income.

Keywords: Middle class. Household arrangement. Consume. RMBH.

1 INTRODUÇÃO

Entre 2003 e 2011, no Brasil, o contingente de pobres diminuiu 20 milhões de pessoas, e a proporção de pobres caiu pela metade. Apesar de o critério utilizado ser renda familiar numa perspectiva de longo prazo, as melhoras das condições de vida são inegáveis inclusive para aqueles que ainda não saíram da pobreza. (Rocha, 2007).

Para entender um pouco melhor esse cenário, faz-se necessário voltar um pouco no tempo. A população brasileira vem passando, desde 1994, final do governo Itamar, por mudanças econômicas e sociais muito expressivas. O Plano Real proporcionou o controle da inflação, o aumento do valor real do salário mínimo e a maior inserção da população no mercado formal, com destaque para as mulheres, cujo nível de ocupação no mercado, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), passou de 35% em 2000 para 43,9% em 2010, tendo o nível das ocupadas no mercado formal passado de 51,3% para 57,9% dentro do mesmo período. Além disso, houve aumento da abrangência dos programas sociais como Bolsa Família, que representaram uma melhora nas condições de vida da população, em especial para aqueles que viviam abaixo da linha de pobreza (Costa, 2009; Neri, 2010; SAE, 2012).

Com a evolução das medidas citadas, é possível observar o surgimento e ampliação de uma nova classe média (NCM) no país, grupo de pessoas que, por meio das linhas de crédito e do aumento da renda, passou por transformações em seu estilo de vida. A renda, que antes era bastante restrita, comprometida com gastos essenciais, após essas mudanças, foi ampliada (no caso dos 10% mais pobres, cresceu quase duas vezes e meia mais que a média nacional) e agora possibilita gastos com lazer, outros tipos de alimentos que antes não eram consumidos, diferentes eletroeletrônicos, itens de beleza e vestuário, entre outros, moldando um possível novo estilo de vida (SAE, 2012).

Do ponto de vista demográfico, existem vários elementos que contribuíram para desenhar esse novo cenário. Desde 1970, o país vem passando por uma forte

queda na fecundidade, que deve continuar até 2030, de acordo com as projeções do IBGE. Em 1970, o número médio de filhos por mulher era superior a 6, e, atualmente, a Taxa de Fecundidade Total (TFT) brasileira é igual a 1,9 filhos por mulher, segundo o censo 2010.

Como parte dessa mudança, podemos observar a passagem pela transição epidemiológica, da queda das doenças infecciosas para um aumento das degenerativas e quedas nas taxas de mortalidade.

A junção desses fatores contribui, portanto, para um envelhecimento da estrutura etária com o número de pessoas na População Economicamente Ativa (PEA) elevado, o que no futuro representará um grande contingente de pessoas invertendo a razão de dependência existente hoje (45,9%, conforme o censo 2010).

Diante desse novo cenário criado, observa-se que uma diminuição no tamanho das famílias (consanguinidade, aliança (marido e mulher), relação de filiação ou adoção) é inevitável. Apesar disso, o número de domicílios (local estruturalmente separado por paredes, muros ou cercas, coberto por um teto, sendo, portanto, independente (com acesso direto) e servindo de habitação para uma ou mais pessoas) compostos por menos indivíduos se apresenta como um perfil cada vez mais presente, como no caso dos unipessoais, que passaram de 9,2% para 12,1%, de 2000 a 2010, segundo IBGE.

As mudanças na organização dos domicílios, entretanto, avançam ainda mais. O arranjo mais frequente entre os domicílios – casal com filhos – tem apresentado uma queda não só no número de filhos, mas em sua proporção quando comparado com os outros arranjos. Além disso, o crescimento de domicílios pouco presentes no passado, como unipessoais e de pai ou mãe com filho, ganhou força nos últimos anos, aumentando, assim, o número de domicílios, sem mencionar o aumento daqueles compostos por idosos, cada vez mais frequentes.

A mudança dos arranjos domiciliares dialoga com o outro tema fundamental em estudo nesta dissertação: a mudança do padrão de consumo. Fato que merece destaque a respeito desse tema é o aumento do número de mulheres como chefes de família, o que incorre em uma modificação de prioridades de consumo

para a casa, independentemente do arranjo. Porém, apesar de uma mudança positiva de prioridades, os domicílios chefiados por mulheres em geral são colocados em grupo de maior vulnerabilidade, principalmente por na maioria das vezes não existir a presença do cônjuge.

A renda do domicílio também é um fator muito importante na compreensão dos hábitos de consumo e, como já mencionado, aumentou principalmente nos últimos 10 anos. Pode-se dizer que, quanto menor a renda *per capita* do domicílio, maior peso terão os gastos de subsistência deste, como alimento e gastos com habitação, e mais restritas serão as oportunidades de gastos com bens fora dessa cesta.

Apesar da grande importância da renda, outras variáveis se mostram relevantes no entendimento do consumo, seja ele individual ou coletivo, e elas serão investigadas em relação ao objetivo da pesquisa ao longo do desenvolver deste estudo.

O conceito de nova classe média é o definido pela Secretaria de Assuntos Estratégicos (SAE), a ser explicado com detalhes nos próximos capítulos. Em linhas gerais, passam a fazer parte desse grupo, a partir do critério de polarização de vulnerabilidade, todos os indivíduos com baixa probabilidade de passarem a ser pobres no futuro, ou seja, aqueles que possuem renda *per capita* de R\$525,70 a R\$1.910,50.

Trata-se, portanto, não somente de quantificar e mensurar impactos dessas mudanças, mas também de coletar percepções, compreender motivações e retratar, com maior senso de realidade possível, a hipótese de conexão entre arranjo domiciliar da nova classe média e os hábitos de consumo desses diversos núcleos, bem como mudança no consumo ao longo do tempo, utilizadas as metodologias quantitativa e qualitativa.

Essas duas metodologias são utilizadas aqui de maneira concomitante, permitindo sempre o aprimoramento das ferramentas de cada uma delas durante o processo para o tratamento dos dados (qualitativo ou quantitativo) utilizados.

Devido a restrições orçamentárias, para uma maior aproximação entre os dados resultados das duas metodologias, será feito um corte geográfico, restringindo à Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH). Apesar disso, nas descrições dos dados, a comparação com o Brasil será feita para a nova classe média.

Na metodologia quantitativa, são utilizados os dados da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) das rodadas 2002-2003 e 2008-2009, que possuem uma descrição bastante detalhada do que é consumido pelo núcleo domiciliar. Partindo disso, serão realizadas comparações entre as rodadas dos gastos anuais *per capita* dentro de cada categoria de arranjo domiciliar e também comparações entre os arranjos dentro de um mesmo ano de pesquisa. Além disso, para que se pudesse analisar a influência ou não dos arranjos domiciliares, foram geradas regressões lineares seguindo a curva de Engel, para as demandas dos grupos de consumo – alimentação em geral, vestuário e itens de beleza, fumo e bebida alcoólica –, o que possibilitará estabelecer uma relação entre grupos de produtos consumidos nos dois pontos no tempo e os arranjos domiciliares.

A etapa qualitativa consistiu na realização de oito grupos focais, sendo cinco com pessoas pertencentes à nova classe média, determinada pelo critério da SAE, e três com pessoas que estão na classe acima da classe média. Tem-se como variáveis importantes de seleção dos participantes o arranjo domiciliar e a renda, variável fundamental para a determinação desse estrato social. Além disso, torna-se importante dizer que, a partir da análise descritiva dos dados da POF e das informações da revisão bibliográfica, foram pensados os caminhos da metodologia qualitativa e do roteiro a ser seguido nos grupos focais. Nesta metodologia, é possível testar a percepção ou não das pessoas diante das mudanças indicadas pelas estatísticas e dados presentes nas referências bibliográficas, além de fornecer informações sobre as motivações no momento de decisão da compra, quais elementos contextuais vêm à mente do participante para justificar a mudança dos padrões de consumo, quais elementos dos produtos são observados e se a decisão em sua maioria é individual ou domiciliar.

É importante destacar que a definição dos grupos de produtos escolhidos para serem geradas as regressões da etapa quantitativa partiu de indicações de resultados qualitativos sobre o consumo. Além disso, destaca-se que esta não é

uma dissertação no campo da economia, mas sim um estudo que pretende utilizar ferramentas dessa ciência, da demografia e também das ciências sociais para produzir conhecimento a respeito do consumo dos arranjos domiciliares e suas mudanças dentro da nova classe média.

Para o desenvolvimento deste estudo, esta dissertação apresenta-se dividida nas seções descritas em seguida.

O capítulo 2, vindo logo após esta introdução, diz respeito ao cenário socioeconômico brasileiro. Será apresentada uma visão geral sobre as mudanças econômicas ocorridas no Brasil.

No capítulo seguinte, será desenvolvido o conceito de classe, apresentando a visão de autores clássicos, o conceito da SAE utilizado na etapa quantitativa do estudo, além das críticas a essa definição de nova classe média.

O capítulo 4 trata dos temas “hábitos de consumo” e “estilo de vida”.

Em seguida, será abordado, no capítulo 5, o tema dos arranjos domiciliares, que proporcionará uma descrição sobre a trajetória demográfica que impactou a formação e as mudanças na constituição dos domicílios ao longo do tempo, além de descrever a diferença entre domicílio e família, entendimento fundamental para esta dissertação. Por fim, ainda nesta seção, os arranjos domiciliares serão contextualizados no período que se pretende estudar.

Após a abordagem específica dos arranjos domiciliares, vem o capítulo sobre base de dados e método. Nesse momento, serão descritas as metodologias a serem utilizadas, além do banco de dados e de tabelas descritivas geradas a partir dos dados da POF 2002-2003 e 2008-2009.

A seguir, são apresentados os resultados na seção “Resultados”, divididos inicialmente em duas etapas: os resultados quantitativos e os qualitativos.

Por fim, há o capítulo “Discussão e Conclusão”, em que é feita discussão mais ampla sobre os resultados obtidos a partir dos modelos estatísticos e dos grupos focais.

Em linhas gerais, os resultados indicam que houve mudança na presença dos tipos de arranjos domiciliares ao longo do tempo, com destaque para o aumento de domicílios unipessoais e de pais e mães sem cônjuge. Além disso, o filho continua sendo elemento determinante para a distribuição de gastos dentro dos domicílios. A chefia feminina e a influência nas decisões de gastos dentro dos domicílios também foram resultados de destaque. Os gastos essenciais continuam tendo peso importante no orçamento familiar, mas existe espaço para gastos com supérfluos, principalmente com o auxílio do crédito. Por fim, por meio dos grupos focais, foi perceptível o sentimento de pertencimento à classe média tanto daqueles que se encaixam no perfil da SAE quanto daqueles com renda superior a esse grupo.

2 CENÁRIO SOCIOECONÔMICO BRASILEIRO

Este capítulo é o pano de fundo para a compreensão do momento em que este estudo se desenvolve: a primeira década deste século.

Serão comparados os anos 2003 e 2009, na intenção de analisar os impactos das mudanças sociais e econômicas no consumo dos domicílios brasileiros, que também se modificaram ao longo do tempo. A escolha desses dois períodos deu-se a partir da análise da mudança expressiva de elementos como índice de gini, aumento do salário mínimo, aumento nas transferências de renda e do mercado de trabalho de maneira geral, o que proporcionou uma mobilidade positiva de pessoas de estratos mais baixos para estratos mais elevados.

Outro elemento que contribuiu para essa decisão foi a disponibilidade de dados. Neste estudo, será utilizada a POF, que tem seus resultados para os anos 2002-2003 e 2008-2009. A partir disso, será observado o consumo dos arranjos domiciliares dentro do estrato “nova classe média”, assim denominado pela SAE.

Iniciando a descrição dos acontecimentos do período um pouco anterior aos dados mencionados, pode-se dizer que, de todos os planos anti-inflação propostos pelos governos brasileiros, somente o Plano Real – instituído em 1994, no governo Itamar, sendo Fernando Henrique Cardoso (FHC) Ministro da Fazenda e responsável pelo Plano – obteve sucesso na diminuição e controle da inflação. Na sequência do governo Itamar, FHC foi eleito presidente, permanecendo no poder de 1995 a 2002, devido à reeleição. Durante esse governo, o Plano Real teve continuidade, e, a partir do controle inflacionário, foi possível um maior planejamento dos gastos devido à estabilidade do valor da moeda e, conseqüentemente, do preço dos produtos, gerando mudanças nas condições de vida da população.

Entre as bolsas assistencialistas do governo FHC estão Bolsa Escola e Bolsa Alimentação, fazendo com que o aprendizado institucional prévio com bolsas assistencialistas possibilitasse uma boa implementação do Bolsa Família no governo Lula (Costa, 2009). No entanto, as mudanças não levaram ao

desenvolvimento esperado. Entre 1995 e 2002, observou-se elevado desemprego e baixas taxas de crescimento (Teixeira, 2012).

Além do já citado Bolsa Família, o governo Lula trouxe novas medidas que geraram um maior acesso da população aos bens de consumo e uma melhora na qualidade de vida da população. Houve uma flexibilização das políticas econômicas, além da ampliação de crédito ao consumidor, aumento real do salário mínimo, adoção e reformas dos programas de transferência de renda direta, criação do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e estímulos ao investimento público e privado, o que ocasionou uma nova organização dos estratos sociais no Brasil (Ipea, 2010).

Os avanços no cenário socioeconômico de um governo para o outro, contudo, não foram imediatos. Indicadores do IBGE apontam, entre 1999-2003, para uma elevação da população que ganha até dois salários mínimos ou não é remunerada, passando de 62,4% a 67,3%. O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) aponta, também, a elevação da taxa de pobreza entre 2002-2003, passando de 34% para 39%, com sua queda posterior para 33%, em 2004 (Martins, 2006).

Cabe destacar ainda que a queda da taxa de pobreza extrema e da desigualdade de renda não é um fenômeno que gera destaque ao Brasil, comparativamente aos outros países. No entanto, o elemento que coloca o Brasil em posição privilegiada é o fato de conseguir diminuir simultaneamente a taxa de pobreza e a desigualdade entre os rendimentos, sendo que a primeira se mostrou mais forte que a segunda (Ipea, 2011). Trazendo os números para melhor exemplificar essa melhora, para o período 2003/2008, a queda média anual na taxa nacional de pobreza absoluta (até meio salário mínimo *per capita*) foi de 3,1%, enquanto na taxa nacional de pobreza extrema (1/4 salário mínimo *per capita*) foi de -2,1% a.a. (Ipea, 2011).

Quando se fala em fim da pobreza – ou de sua redução a níveis estatisticamente residuais –, tem-se geralmente em mente uma noção associada à falta do básico para a sobrevivência física. Todavia, no início do século XX, ficou claro que sair da pobreza absoluta não significava somente ter o essencial à sobrevivência.

Assim, mesmo quando se trata de pobreza absoluta, há uma parcela arbitrária do consumo que se refere às necessidades essenciais. Portanto, à medida que ocorre uma elevação da renda e diversidade de consumo, o parâmetro de referência para pobreza absoluta se eleva. (Rocha, 2007).

Além disso, pode-se observar que a taxa de crescimento da renda entre os mais pobres e os mais ricos foi bastante distinta. Enquanto a renda dos 10% mais ricos cresceu apenas metade da média nacional entre 2001 e 2009, os 10% mais pobres cresceram quase duas vezes e meia acima da média nacional, que foi de 2,7% (SAE, 2012).

A justificativa dada pela essa forte mudança do cenário socioeconômico após o controle inflacionário aponta três elementos principais: aumento real do salário mínimo, programas assistencialistas e mudanças no mercado de trabalho (queda do desemprego, aumento do mercado formal, entrada da mulher no mercado de trabalho).

Tratando inicialmente do aumento do salário mínimo, este teve grande papel na queda da pobreza, atingindo principalmente as pessoas concentradas na cauda inferior da distribuição de rendimentos, entretanto não exatamente os mais pobres, pois muitas pessoas ainda têm rendimentos inferiores a um salário mínimo. Fajnzylber (2003) afirma que mudanças no salário mínimo estão relacionadas a alterações na distribuição dos rendimentos nos dois setores (formal e informal). O salário em 2003 tinha o valor de R\$240,00; terminando o mandato em 2010, o valor era de R\$510,00.

Com respeito ao mercado de trabalho, em 2004 foram criados 2,7 milhões de postos de trabalho, com rendimentos semelhantes aos encontrados em 2003 e com o Produto Interno Bruto (PIB) crescendo à taxa média de 4,2% a.a. A partir de 2004, ocorreu uma expansão sustentada do mercado de trabalho. No que concerne à ocupação, apesar de oscilações acompanhando as variações do nível de atividade, foram criados, em média, 1,6 milhão de postos de trabalho por ano (entre 2004 e 2011) (Rocha, 2007).

Essa mudança no mercado de trabalho não aconteceu somente de maneira quantitativa, mas também de maneira qualitativa. Dados produzidos pelo Ipea

(2011) revelam um aumento do número de postos formais, que passaram de 28,5 milhões em 2001 para 41 milhões em 2009, indicando um aumento de 43,5%. Em comparação, o aumento da população economicamente ativa, no mesmo período, foi de 21,5 % – de 83,2 milhões de pessoas para 101,1 milhões. Essa formalização deveu-se, principalmente, ao aumento dos trabalhadores de carteira assinada (46% durante o intervalo de 2001 a 2009) e funcionários públicos, contingente que cresceu 38%. O número de trabalhadores domésticos com carteira assinada também teve aumento expressivo de 30%. Apesar desse grande crescimento da formalização, o mercado informal também aumentou, passando de 43,7 milhões em 2001 para 47,7 milhões em 2009, um aumento de 9,2%. É importante dizer que, mesmo com o maior avanço dos postos formais, as ocupações informais ainda são maioria.

Sendo assim, fica claro que o cenário de desemprego observado anteriormente sofreu fortes alterações. Ainda tratando do mercado de trabalho, entre 2003 e 2006, segundo dados da PME (Pesquisa Mensal de Emprego), houve uma pequena redução nas taxas de desemprego nas Regiões Metropolitanas, de 12,3% para 10%. A queda, porém, apresenta-se mais expressiva de 2007 para 2010, no segundo governo Lula, passando de 9,3% para 6,7%. Ainda sobre esse aspecto, não se pode esquecer o grande aumento da presença das mulheres no mercado de trabalho, principalmente no setor formal, nos últimos anos. Os dados da PME mostram que, no setor privado, o número de mulheres com carteira assinada subiu de 37,7% em 2003 para 41,3% em 2012, enquanto para os homens passou de 62,4% em 2003 para 58,7% em 2012 (Ipea, 2012).

Além dessas fortes mudanças no mercado de trabalho de uma maneira geral, os programas sociais têm um grande peso nas mudanças do país. O sistema de política social se destaca por sua abrangência e, principalmente, por seu caráter continuado, estável, com regras e instituições estabelecidas. Essas políticas se tornaram não somente o meio pela qual a economia nacional transfere renda aos mais pobres e prestações de bens e serviços junto à sociedade, mas também geraram um canal de ampliação da demanda agregada, com capacidade de criar um amplo mercado interno de consumo de massa (Ipea, 2011).

O efeito das políticas sociais sobre o PIB e a renda das famílias é maior do que o efeito do investimento, da exportação de *commodities* agrícolas ou do pagamento de juros, pois o gasto social é realizado nos estratos mais pobres e médios da distribuição de renda. A título de ilustração dos efeitos dos programas sociais no PIB, vale destacar o Bolsa Família. Para cada R\$1,00 gasto no Programa, o PIB aumenta em R\$1,44, e a renda das famílias, em 2,25%, depois de percorrido todo o circuito de multiplicação de renda na economia (Ipea, 2011). Ao redistribuir melhor renda, salários e serviços, uma parte importante do gasto social permanece no país, pois o grupo que recebe o auxílio de programas sociais consome mais produtos nacionais e poupa menos.

De acordo com o relatório da comissão para a definição da nova classe média (grupo criado em 2011 com a intenção de oferecer uma definição consistente de classe média) no Brasil, embora a definição da linha de pobreza dependa do critério utilizado, há um consenso de que cerca de 15% da população brasileira superaram tal linha entre 2003 e 2009. A porcentagem de pobres, utilizando a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), indica que em 2003 os pobres representavam 39,4, enquanto em 2009 representavam 23,9.

3 CLASSE MÉDIA

A classe média não é identificada somente a partir da renda familiar, mas também a partir de uma série de características, tais como fatores sociais, políticos e culturais e acesso a condições de vida de melhores.

Para a apresentação do tema, este capítulo pode ser dividido em duas partes. A primeira tratará da visão de autores clássicos sobre o conceito de classes para depois avançar para o segundo momento. Neste serão apresentadas as discussões em torno do conceito de classe média e nova classe média para ao final se indicar qual será o conceito utilizado neste estudo.

Max Weber, em *Ensaio de Sociologia*, apresenta que “a forma pela qual as honras sociais são distribuídas numa comunidade, entre grupos típicos que participam nessa distribuição, pode ser chamada de ‘ordem social’ (...) A ordem social é, para nós, simplesmente a forma pela qual os bens e serviços econômicos são distribuídos e usados. A ordem social é, decerto, condicionada em alto grau pela ordem econômica, e por sua vez influi nela.” (Weber, 2002, p.127). Desenvolvendo um pouco mais a ideia de ordem social, o autor chega ao conceito de classe, sendo explicitada como a “oportunidade típica de uma oferta de bens, de condições de vida exteriores e experiências pessoais de vida, e na medida em que essa oportunidade é determinada pelo volume e tipo de poder, ou falta deles, de dispor de bens ou habilidades em benefício de renda de uma determinada ordem econômica. A palavra classe refere-se a qualquer grupo de pessoas que estejam em uma mesma situação.” (Weber, 1982, p.212). De maneira simplificada, ele indica que as classes se diferem a partir de suas relações com a produção e aquisição de bens. (Weber, 1982).

Outro autor que explora esse conceito é Karl Marx, que associa a construção do conceito de classe aos meios de produção do capital, e não a algo pessoal de caráter moral. As pessoas só têm valor na medida em que representem categorias econômicas. No entanto, apesar da importância do critério econômico para definição de classe, Marx associa a divisão de classes a elementos

socioeconômicos, o que faz com que a transição entre as classes não seja algo tão claro (Marx, 1985).

Avançando um pouco mais na discussão de estratos sociais, o autor fala sobre o surgimento do estrato médio industrial. O funcionamento feudal ou corporativo da indústria existente não era suficiente para suprir as necessidades dos novos mercados. A produção manufatureira conduzida pelo estrato médio industrial tendo dentro de cada “fábrica” sua divisão do trabalho dominou os meios de produção. Porém, os mercados continuaram a crescer, e as manufaturas não conseguiam mais abastecer o mercado. Com a máquina a vapor, houve, então, a revolução industrial, gerando uma nova classe de milionários industriais e burgueses modernos (Marx, 1985).

Giddens (2009) também trata do tema da divisão e mensuração de classes sociais compilando a versão de outros autores. Além dos clássicos da sociologia já mencionados, torna-se interessante destacar a visão de outro autor, Goldthorpe. Em a “*Classic Studies 11.2*”, Goldthorpe constrói um esquema para a diferença entre classes baseado em um estudo empírico no Reino Unido. Esse esquema vai além da variável de ocupação isolada muito utilizada na sociologia. Ele faz uma análise tendo em vista também a situação de trabalho do indivíduo, como autonomia, poder, autoridade e como isso afeta o empregado. A partir disso, chega a oito categorias, que são as classes de seu esquema.

No caso do Brasil, a construção da identidade de classes se desenvolveu em um contexto histórico marcado pelas grandes desigualdades, não somente de cunho econômico, mas também cultural, político e social, iniciando a análise de classe a partir da escravidão. Florestan Fernandes (1986) fez uma análise da mudança do sistema de estamento para o de classes no Brasil. Segundo o autor, o ciclo de revolução burguesa fez com que o senhor rural tivesse mais autonomia na gestão econômica, mas isso não gerou nenhuma mudança na estrutura social do período colonial. Essa baixa ou nenhuma mobilidade social, em uma sociedade de grande concentração de renda e latifúndios, impediu qualquer mudança social.

A classe operária urbana somente surgiu no país após a abolição da escravidão, mas isso não foi suficiente para proporcionar mudanças estruturais da

concentração de poder e propriedade na mão de poucos. Além disso, a formalização dos direitos civis no Brasil Republicano serviu para fortalecer essa desigualdade entre classes. Dessa maneira, os trabalhadores – de uma maneira geral, ex-escravos – trabalhavam em péssimas condições (Costa, 2013). Apesar dessa grande desigualdade, no período de 1930-1980 foi possível observar certa mobilidade de classes, com a expansão do emprego na indústria favorecendo o acesso à proteção social para o trabalhador urbano e sua família. A partir daí, a história continua com políticas que favoreceram e equilibraram a economia e medidas de distribuição de renda (Costa, 2013).

Historicamente, a questão social se transformou em uma questão política em 1930, na era Vargas, a partir das políticas trabalhistas restritas a alguns segmentos de trabalhadores urbanos, uma vez que os trabalhadores rurais só vieram a ser incorporados anos depois. Em 1988, com o fim do governo militar, foi elaborada uma nova constituição. Esse foi um momento de fortes movimentos sociais e sindicais e, a carteira de trabalho assinada, portanto, proporcionava uma ascensão social por garantir direitos trabalhistas, como férias, décimo terceiro, etc. Além disso, foi inserida na constituição uma segurança social, de fato, universal.

Tratando diretamente da classe média, Vicente (2012) apresenta a visão de Souza e Lamounier (2010) a respeito da nova classe média em relação à classe média tradicional, principalmente em relação aos hábitos de consumo. De acordo com os autores, automóvel, casa própria, além de outros itens de conforto seriam vistos como ícones de adesão à classe média por parte dos emergentes, pois estes os consumiriam para emular as classes mais altas.

Apesar dessa utilização do consumo como emulação, o fato de essas pessoas estarem no mercado por meio do consumo não significa que os denominados emergentes se beneficiem do mercado da mesma maneira que aqueles que participam do consumo de forma contínua, como é o caso das classes média e alta (Bomeny, 2011). A classe média que já existia não está habituada a utilizar sistema de saúde e educação pública, por exemplo, indicando, assim, hábitos e valores diferentes.

Sendo assim, faz-se necessária essa noção clara da distinção entre a classe média e a nova classe média, alvo deste estudo. A primeira pode ser identificada com a manutenção do *status* que já possui, enquanto a “nova” se identifica como um grupo emergente, com intenções de ascensão social.

Apesar da complexidade das características que distinguem os grupos sociais, o critério de renda nos permite uma melhor aproximação do que é consumido pela população, mas não assegura certeza a respeito dos valores vinculados entre as pessoas numa experiência coletiva. Para, de fato, identificar uma expansão da classe média, torna-se necessário verificar, de maneira mais profunda, os tipos de emprego que são criados, o grau de segurança nas relações laborais, a qualificação e remuneração do trabalhador. Essas variáveis favorecem a construção de uma vivência coletiva capaz de criar e socializar valores e comportamentos com maior participação política dentro da sociedade (Costa, 2009).

No caso brasileiro, com as diversas mudanças apresentadas, dois subespaços simbólicos, importantes para a análise dos hábitos de consumo, apresentaram grandes alterações: os arranjos domiciliares e a organização da população em classes, com o aumento expressivo da chamada nova classe média.

Para delimitação do grupo a ser estudado, nossa opção neste trabalho foi a de adotar o critério mais tradicional em uso no país: renda bruta mensal normalmente recebida domiciliar *per capita*, apesar do caráter rígido dessa variável.

A escolha foi feita tendo como critério de escolha uma variável que mais se aproximaria de uma medida sintética de bem-estar social. Mesmo sabendo que esse conceito é subjetivo, grande parte do que as pessoas mais valorizam pode ser obtida no mercado; portanto, como indicador unidimensional, a renda se apresenta como a medida mais próxima do ideal (Neri, 2010).

Diversas metodologias utilizando a renda são apresentadas como opções para a divisão da população em classes. Será feito um perpasso por todas elas, até chegar à metodologia utilizada pela SAE.

- *Primeira opção:* divisão da população em percentil, gerando uma definição relativa da classe média, estando sempre localizada entre o 25º e o 75º percentil.
- *Segunda opção:* alternativa muito utilizada pela OCDE (Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico). Define a nova classe média como o entorno da mediana, ou seja, com renda entre a metade da mediana e 1,5 vez (ou 2 vezes) maior. Possui como vantagem a variação da nova classe média, resultado que não seria possível na primeira opção. Como desvantagem, no entanto, apresenta a arbitrariedade na escolha do intervalo em torno da mediana.
- *Terceira opção:* baseia-se no conceito de polarização, podendo dividir da população em tantos grupos quanto desejados, minimizando, assim, a desigualdade interna dos grupos. Como vantagem, apresenta a resolução do problema da arbitrariedade, existindo, caso sejam criadas três classes, apenas um limite inferior e um limite superior.
- *Quarta opção:* a nova classe média inicia onde termina a pobreza, tendo o limite inferior igual a linha de pobreza.
- *Quinta opção:* por meio do perfil de consumo, estima-se a porcentagem do orçamento do terço central da distribuição do gasto com cada grupo de bens. A partir do acúmulo das porcentagens dos bens essenciais, divide-se o terço central em três partes. Observa-se a participação dos bens essenciais no orçamento e a participação dos bens supérfluos no orçamento.
- *Sexta opção:* classificam-se as famílias a partir da maneira com que se obtém a sua renda (transferências governamentais, renda derivada do trabalho, etc.).
- *Sétima opção:* define-se o limite inferior e o limite superior com base na chance de vir a ser pobre no próximo ano, vir a ser pobre nos próximos cinco anos e grau estrutural de pobreza.
- **Opção deste trabalho:** polarização de vulnerabilidade. Como critério, utiliza-se a probabilidade de retorno à condição de pobreza, definido como o percentual de pessoas cuja renda *per capita* caiu abaixo da linha de pobreza em algum momento em cinco anos. A nova classe média, então, foi definida como

todos aqueles com baixa probabilidade de passarem a ser pobres no futuro próximo, com renda *per capita* entre R\$291,00 e R\$1.019,00.

A partir dessa definição:

“pode-se com estas informações estimar o tamanho atual da classe média. Em 2003, 37% da população brasileira pertenciam a classe média, já em 2009 este número subiu para 48%. Sendo assim, ao longo deste período de 6 anos o tamanho relativo da classe média cresceu 11 pontos percentuais, equivalente a 1,83 pontos percentuais por ano. Como o tamanho da classe média era de 48% em 2009, segue que mantida a taxa de crescimento ao ano, a classe média em 2012 deve abarcar 54% da população brasileira” (SAE, 2012:65).

Diante de todas essas metodologias, faz-se necessário chamar atenção para a distinção entre o evento “aumento da nova classe média” e a diminuição da pobreza. A SAE apresenta uma informação importante: existe uma classe intermediária entre os pobres e a nova classe média – são os chamados vulneráveis, que vivem com renda entre R\$162,00 e R\$291,00 *per capita*, o que quer dizer que a redução da pobreza pode implicar somente um aumento dos vulneráveis, sem impactar o crescimento da pobreza.

Neste estudo, como já mencionado, para fazer a distinção de classes, por questões metodológicas, será utilizado o conceito da SAE. No entanto, na criação do modelo estatístico e, principalmente, nos grupos focais, as críticas em relação à incompletude da medida serão levadas em consideração. A seguir, as críticas de alguns autores.

Como primeira, podemos apontar o fato de somente a população adulta possuir renda – mesmo assim, quando pensamos em renda familiar, muitas vezes os membros não moram no mesmo domicílio e não usufruem dessa renda de maneira igualitária. Assim, para a maioria da população, a renda individual não representa uma boa medida de *status* social ou bem-estar. Portanto, utiliza-se a renda familiar ou domiciliar e seus correspondentes *per capita*. Mesmo quando a família é a unidade básica em que a renda é compartilhada, deve-se reconhecer que nem todos os seus membros têm necessidades de mesma magnitude. Necessidades como transporte, alimentação, educação, saúde diferem de pessoa para pessoa. Por exemplo, uma mulher grávida não tem as mesmas

necessidades que uma criança ou que um jovem, por exemplo. Logo, o ideal seria utilizar uma medida intermediária. Por último, temos como problema a forma que a renda é coletada nas ferramentas de pesquisa. (SAE, 2012).

Jesse de Souza define essa classe como “batalhadores” (Souza, 2010). Estes seriam um conjunto de *self-made men* e *women*, isto é, indivíduos que, sem o auxílio de terceiros e sem condições econômicas e qualificações necessárias, conseguiram “subir na vida” a partir do trabalho e da vertente empreendedora que passaram a alimentar, sendo esse o elemento comum que une esses indivíduos. A criação desse conceito se deu por meio de estudos de caso de maneira qualitativa. O autor critica também a definição de Neri, indicando que esta estaria incompleta e que o termo “classe” não estaria sendo utilizado de maneira prudente. O autor classifica a classe média como a classe dos trabalhadores. Indica que essa classe surgiu do capitalismo neoliberal e que é formada por trabalhadores que ocupam hoje posições que não exigem capital cultural ou especialização técnica ou acadêmica e que, portanto, podem ser descartados a qualquer instante de seus empregos.

As críticas à metodologia não são isoladas. Costa (2009), assim como Pochmann (2013), entende que o que houve na população brasileira foi realmente um aumento no consumo e na renda, sem que isso signifique um processo de mobilidade social que amplie a classe média, mas de um aumento da distância entre as classes. Pochmann constrói e avança sua crítica sobre a classe média não só em seu livro *Nova Classe Média? O Trabalho na Base da Pirâmide Social Brasileira*, mas também em outros artigos, a partir de uma visão econômica macro-história. Já Costa (2009) faz sua crítica dizendo que é necessário levar em consideração outros fatores além da renda, como, por exemplo, educação, aumento da poupança das famílias, estrutura produtiva, etc.

Uchoa (2013) também tece comentários a essa classe média estatística proposta por SAE (2012), dizendo que, para que de fato ocorra, a promoção das famílias a essa classe depende do acesso delas a bens e serviços de qualidade, o que não é possível somente por meio de seus rendimentos.

“Classificá-los na classe média é ignorar o fato ordinário de que a pobreza (assim como a riqueza) é um fenômeno multidimensional e de que linhas de pobreza de renda são definidas muito frequentemente em função do orçamento público, e não das reais necessidades das famílias. Mais gravemente, pode importar na ilusão de que este é um problema social devidamente solucionado.” (Uchoa, 2013:11)

Partindo, portanto, dessa série de mudanças relatadas que ocorreram ao longo do tempo, o que se pretende estudar são os hábitos de consumo dentro dos arranjos domiciliares dessa “nova classe média” que emergiu.

Acreditando na multidimensionalidade desse grupo a ser estudado é que outros elementos serão inseridos nas análises dos consumos dos arranjos domiciliares, mas, por questões metodológicas, para fazer a distinção de classes, na primeira etapa (modelo estatístico) será utilizado o conceito de Neri (2010), para mensurar o grupo. No entanto, diante da clara necessidade de enxergar os hábitos e aspirações das pessoas pertencentes aos arranjos da nova classe média de maneira mais próxima, utilizaremos os grupos focais. O detalhamento das metodologias será realizado mais adiante.

4 CONSUMO E ESTILO DE VIDA

Diante desse novo quadro de consumo, houve também uma modificação da representatividade dos bens que constituem estilo de vida. De acordo com Bourdieu (1983):

“O estilo de vida é um conjunto unitário de preferências distintivas que exprimem, na lógica específica de cada um dos subespaços simbólicos, mobília, vestimentas, linguagem ou héxis corporal, a mesma intenção expressiva, princípio da unidade de estilo que se entrega diretamente à instituição e que a análise destrói ao recortá-lo em universos separados.”

No caso brasileiro, com as diversas mudanças apresentadas, dois subespaços simbólicos importantes para a análise dos hábitos de consumo apresentaram grandes alterações. O primeiro, conforme discutido neste capítulo, é a organização da população em classes, com o aumento expressivo da chamada nova classe média. O segundo é a questão dos arranjos domiciliares, tema do próximo capítulo.

Na sociedade, de maneira geral, os gastos diferem de acordo com a renda do domicílio, sendo que, quanto menor a renda, mais representativos serão os gastos com “produtos” essenciais como alimentos e despesas da casa (aluguel, água, luz) e menores serão os gastos com bens supérfluos. Importante dizer que o termo “supérfluo” será utilizado sem qualquer juízo de valor negativo, somente representa bens não condizentes com as necessidades básicas (SAE, 2012).

Apesar de a renda ser um grande determinante de classe, sabemos que as decisões de quais produtos serão comprados dependem de outras variáveis, pois eles sempre possuem alguma funcionalidade, seja ela de representação de *status* social ou simplesmente de cumprir um papel mais prático, como bens essenciais à sobrevivência do domicílio. Sendo assim, os hábitos de consumo auxiliam a construção da imagem do indivíduo perante as outras pessoas.

De acordo com Veblen (1974), no passado a reputação se conectava com a coragem e com troféus. No entanto, com o passar do tempo, a posse de certos

bens tornou-se o meio para o indivíduo ser bem-visto tanto pela comunidade quanto por si próprio. Assim, o consumo conspícuo representa uma maneira de adquirir, manter ou exibir *status* social dentro da classe ociosa, porque é a emulação à riqueza que proporciona “honra”.

Verifica-se, assim, uma mudança psicológica: os hábitos se voltaram para a acumulação de bens, pois isso era sinônimo de sucesso e de se localizar em certa posição dentro da sociedade. O cenário, portanto, é de competição social, que, segundo Veblen, baseia-se na inveja. É importante destacar que a comparação entre os indivíduos ocorre com o olhar na classe superior. Raramente a comparação é feita com a classe inferior.

Refletindo um pouco mais sobre o pertencimento de classe por meio do consumo, Canclini (2008) apresenta que as mudanças na maneira de consumir alteram a maneira de exercer a cidadania, sendo que o acesso à informação e à representatividade dos interesses dos cidadãos são respondidos mais “através do consumo privado de bens e dos meios de comunicação de massa do que pelas regras abstratas da democracia ou pela participação coletiva em espaços públicos” (CANCLINI, 2008:29). Complementar a esse raciocínio, Souza (2010) indica, entretanto, que “ascender socialmente” só é possível a quem consegue incorporar as pré-condições que o capitalismo atual pressupõe para a crescente incorporação de distintas formas de conhecimento e de capital cultural como “porta de entrada” em qualquer de seus setores competitivos.

Sobre esse olhar para a classe superior, Bourdieu (1983) faz comentários importantes a respeito da construção do gosto dos indivíduos. O bem almejado pelas pessoas das classes imediatamente inferiores são aqueles que, em geral, para os indivíduos pertencentes às classes superiores são vistos como banais, sem caráter de distinção. O desejo, portanto, está ligado sempre à dificuldade de acesso, ao que é raro. Dessa forma, pode-se dizer que os hábitos de consumo são construídos a partir das possibilidades e impossibilidades de obtenção dos produtos e desse modo se ajustam às estruturas de classes. Uma classe é sempre construída por meio de uma comparação à outra.

Já Campbell (1987) apresenta o consumo não como um instrumento de desintegração cultural e da personalidade pós-moderna, mas como uma via de reconhecimento, contribuindo para um estilo de vida por meio de gostos e desejos, auxiliando a definição de identidade.

3 OS ARRANJOS DOMICILIARES

Neste capítulo trataremos dos arranjos domiciliares, as mudanças ao longo do tempo em sua formação e constituição e os elementos que ajudam a entender esse contexto.

Inicialmente será apresentada a diferenciação entre os conceitos de família e de domicílio, para que não haja dúvidas entre eles.

Segundo Levi-Strauss (1982), a estrutura fundamental do parentesco inclui três tipos de relações familiares: consanguinidade, aliança (marido e mulher) e relação de filiação ou adoção.

Ainda com respeito ao conceito de família, a Organização das Nações Unidas (ONU) (1998) não se distancia de Levi-Strauss e define família como um grupo de no mínimo duas pessoas que possuem laços de consanguinidade, filiação ou aliança.

A definição de domicílio, segundo o IBGE, diz respeito ao local estruturalmente separado por paredes, muros ou cercas, coberto por um teto, sendo, portanto, independente (com acesso direto) e servindo de habitação para uma ou mais pessoas. Os domicílios podem ser conforme a espécie – particular ou coletivo –, conforme a natureza – permanentes ou improvisados –, conforme a sua estrutura – duráveis ou rústicos.

Os arranjos familiares têm como base as relações de parentesco que ocorrem a partir de consanguinidade, adoção ou conjugalidade. Quanto mais estendido o conceito, mais temos as relações de afinidade aliada ao cônjuge (sogra, sogra, cunhado, por exemplo). Já os arranjos domiciliares não possuem essa obrigatoriedade de parentesco de maneira direta ou indireta. (Wajnman, 2012).

De maneira geral, podemos caracterizar os arranjos domiciliares em dois grandes grupos, segundo a ONU:

(a) A one-person household, that is to say, a person who makes provision for his or her own food or other essentials for living without combining with any other person to form part of a multi-person household;

or

(b) A multi-person household, that is to say, a group of two or more persons living together who make common provision for food or other essentials for living. The persons in the group may pool their resources and have a common budget; they may be related or unrelated persons or a combination of persons both related and unrelated. This arrangement exemplifies the housekeeping concept (United Nations, 2008: 128).

No passado as relações de parentesco possuíam um papel mais importante na sociedade. De acordo com Becker (1994), os grupos de parentesco tinham a função social de estabelecer uma rede proteção (segurança) ao indivíduo. Nas sociedades tradicionais, por exemplo, devido a uma realidade bastante instável, com alta mortalidade, grande vulnerabilidade diante de eventos naturais, pragas e doenças, a confiança se estabelecia muito menos pelas informações e mais pela reputação. Sendo assim, a família apresentava uma rede pela qual as informações eram repassadas ao longo dos anos, e o casamento proporcionava estabelecer alianças entre os grupos parentais.

No entanto, a partir do momento em que o indivíduo passa a se assegurar pelo mercado de capitais, a segurança depositada no parentesco se transfere para os seguros de mercado. Portanto, os parentes têm seus interesses pelo monitoramento de seus familiares diminuídos, e a dispersão e a autonomia de decisões entre os indivíduos passam a ser maiores (Wajman, 2012).

No Brasil, durante a maior parte de sua história, o país conviveu com altas taxas de fecundidade e também de mortalidade, pois no passado filhos traziam mais benefícios do que custo para os pais. Porém, com a “reversão do fluxo intergeracional de riqueza”, os custos aumentaram, e com isso a visão dos pais como sinal de segurança e estabilidade acabou. A transição da fecundidade, então, é considerada uma das transformações sociais mais relevantes, já que a

relação entre gerações e a estrutura etária foram bastante modificadas. (Ventura, 2010).

Além disso, Lesthague (1995) apresenta três revoluções que impactaram fortemente não só as estruturas familiares, mas também as domiciliares. A primeira seria a revolução contraceptiva, o que proporcionou uma dissociação entre sexo e reprodução; a segunda seria a revolução sexual, que gera a dissociação entre relação sexual e casamento; a terceira seria a revolução do papel social da mulher nas relações de gênero tradicionais, quebrando o paradigma de homem provedor e mulher cuidadora. Juntamente a essas revoluções, pode-se verificar uma forte queda da fecundidade.

O impacto disso no Brasil foi muito claro: na década de 90, os números eram de 3,5 filhos por mulher; já em 1995, o número diminuiu para 2,5 filhos por mulher, chegando, na última década, a números inferiores ao de reposição –1,9 em 2010, segundo IBGE.

A queda da fecundidade foi mais forte entre as mulheres mais pobres, menos escolarizadas, negras, domiciliadas nas áreas rurais e nas Regiões Norte e Nordeste (Berquó et al., 2006). Os estados da Região Norte tinham fecundidade acima de 8 filhos por mulher em 1970, caindo para cerca de 3 filhos em 2000 e 2,47, segundo Censo 2010. Os estados da Região Nordeste tinham fecundidade de 7,5 filhos por mulher em 1970, passando para 2,69 filhos em 2000 e 2,6 segundo Censo 2010. As demais regiões tinham fecundidade mais baixa em 1970 e chegaram a uma taxa abaixo do nível de reposição populacional, conforme Censo 2010, sendo 1,70 para Região Sudeste, 1,78 para Região Sul e 1,92 para a Região Centro-Oeste.

Na década de 60, o domicílio, que era composto em média por 5 pessoas no Brasil, passou, nas décadas seguintes, a ser composto por 4,3 (1980) e 3,87 (1990). Apesar de, entre 1999 e 2009, o número médio de pessoas no domicílio em geral no país ter caído de 3,4 para 3,1, variações ocorrem também quando comparamos meios urbano e rural, regiões e estratos de renda. Nos domicílios mais pobres, por exemplo, em que a renda *per capita* é de até 1/4 do salário mínimo, o número médio de pessoas por família chegava a 4,2. (Villa, 2012, p. 5).

A diminuição da quantidade de pessoas nos domicílios acontece devido à queda da fecundidade e à maior velocidade do aumento deles. Além disso, a idade mediana da população tende a aumentar a proporção de famílias do país, pois a idade média ao casar está próxima aos 25 anos. Isso quer dizer que, quanto maior a proporção de pessoas acima dessa idade, maiores são as chances de novos domicílios familiares ou não. (Alves et al., 2006).

Tratando especificamente dos núcleos domiciliares, Villa (2012) sintetiza as causas das mudanças nos núcleos familiares em quatro pontos:

“(i) redistribuição da autoridade, com o deslocamento da função de provedor para outro membro do grupo, ou até à falta de consenso sobre quem é realmente o chefe; (ii) aumento do número de mães trabalhando fora – revendo a própria estrutura da família nuclear baseada na divisão sexual do trabalho -; (iii) tarefa da educação dividida dos filhos – ou até mesmo descarregada - com as escolas, (iv) independência social, cultural e econômica cada vez mais acentuada de seus membros, entre outros aspectos.” (Villa, 2012)

Segundo dados da PNAD, os domicílios constituídos de casal com filhos, que em 1992 representavam 62,8%, passam para 49,9%, em 2009. Já os domicílios compostos por casais sem filhos passaram de 11,7% para 16,2%, no mesmo período, enquanto os monoparentais – aqueles de mães com filhos – passaram de 12,3%, em 1992, para 15,4%, em 2009. Já os monoparentais – aqueles de pais com filhos - passaram de 1,6% para 2,0%. Os domicílios unipessoais (não família) também apresentam crescimento – no caso feminino, passou de 6,2% para 8,9% e, no masculino, passou de 5,4% em 1992 para 7,5% em 2009. (Villa, 2012, p.14).

A diminuição do tamanho da família e do núcleo domiciliar, entretanto, não se deveu somente à queda da fecundidade,

“o envelhecimento da população contribuiu para modificar a composição das diversas etapas do ciclo de vida familiar (nascimento, consolidação e saída do lar) e alterar a composição e o tamanho das famílias devido à subdivisão de configurações familiares anteriores” (Leone et al., 2010).

Dados do IBGE e projeções da ONU/ESA mostram o impacto desse envelhecimento. As pirâmides de 1970 e 1980 tinham bases largas e topos

estritos, porém a pirâmide dos anos 2000 mostra que os grupos etários 0-4, 5-9 e 10-14 anos eram menores do que o grupo 15-19 anos. A pirâmide de 2010 mostra a clara concentração populacional da população na idade ativa (15 a 60 anos), caracterizando o bônus demográfico e abrindo uma janela de oportunidades para o crescimento econômico, a redução da pobreza e a melhoria das condições de vida das famílias, condições favoráveis à nova classe média. (Alves et al., 2012).

Segundo Censo 2000, houve um aumento no grupo de mais de 60 anos de 17,8%, comparado ao censo anterior, e essa quantidade continua crescendo: de 14,6 milhões em 2000, chegou-se, em 2008, a 21 milhões de pessoas dessa faixa etária. Esse envelhecimento representa uma alteração na proporção do contingente de pessoas de alguns grupos etários, como é o caso da PEA. Além disso, a população idosa também está envelhecendo, aumentando a quantidade de pessoas com idade superior a 80 anos: em 1992, elas representavam 0,9%, da população passando para 1,6% em 2009. (Ipea, 2010).

As diferenças com respeito à expectativa de vida, no entanto, também são percebidas entre as regiões do Brasil. As Regiões Sul e Sudeste apresentam as maiores esperanças de vida, ambas com 78,7 anos para as mulheres, enquanto a Região Nordeste tem 66,9 anos para os homens (DIEESE, 2011). O quadro de envelhecimento, entretanto, não pode ser visto somente como números, pois isso gera alterações não somente na vida do indivíduo, mas também na estrutura familiar e na sociedade, gerando a necessidade de novas políticas públicas e umas novas redistribuições de recursos, além de novas preocupações para o mercado e para a família (Ipea, 2010).

Dentro dos núcleos domiciliares, com o aumento de idosos, a condição de dependência em relação aos filhos também foi modificada. Porém, com relação à renda e ao papel do idosos dentro família, alguns dados chamam atenção. Em 2009, os idosos representavam 13,8 milhões de chefes de família, dos quais 57,3% eram homens. Descrevendo mais detalhadamente esses domicílios, nesse mesmo período havia filhos adultos residindo junto; em 2,3 milhões de famílias havia neto; e os idosos contribuíam com 54,8% da renda familiar. Por outro lado, 1,9 milhão de idosos moravam na casa de filhos, genros ou outros parentes, onde

predominavam as mulheres (76%), que contribuíam com cerca de 23,1% para a renda familiar (Camarano, 2004).

De maneira geral, o número de domicílios unipessoais cresce com a idade, pois, nas idades mais avançadas, os filhos deixam a casa dos pais, e, em especial no caso das mulheres, é grande a probabilidade de o cônjuge masculino morrer antes, tendo a mulher maior esperança de vida. No grupo de idade de 60 anos ou mais, em 2009 existiam 10,23% de homens morando sozinhos e 16,3% das mulheres nas mesmas condições (Alves et al., 2012).

Nas idades mais avançadas, o crescente número de mulheres vivendo sozinhas decorre do aumento da longevidade feminina em um quadro em que os diferenciais de expectativa de vida por sexo são muito elevados. (Carvalho et al., 2010). Cada vez mais aposentadas estão ocupando o papel de chefes de família, sendo responsáveis pelas despesas domésticas de filhos e netos. (Camarano, 2004).

No entanto, o envelhecimento não significa somente a proporção de idosos, mas também a quantidade de adultos dentro do arranjo domiciliar, o que afeta diretamente a distribuição de rendimentos. Barros et al. (2006) demonstram que famílias com maior proporção de crianças se concentram nos decis mais pobres, indicando que, mesmo que discretamente, contribuem para a diminuição da desigualdade.

Tratando especificamente da questão de gênero, pode-se dizer que as mulheres, na mudança dos arranjos domiciliares, são agentes importantes na explicação da mudança do padrão de consumo. O motivo para isso é a mudança do papel não só dentro da família, mas na sociedade em geral.

Abordando o tema dentro das classes, nas classes média e alta, o padrão de fecundidade tende a ser mais envelhecido, ou seja, as meninas ficam mais tempo na escola, chegam à universidade e casam mais tarde. Portanto, o padrão rejuvenescido de fecundidade e de casamento (formal ou informal) precoce é diferenciado conforme o nível de renda e escolaridade das famílias brasileiras (Ventura, 2010).

Além da fecundidade e do envelhecimento, o estudo da nupcialidade é importante para entender a formação dos domicílios, o comportamento reprodutivo e a dinâmica demográfica. Segundo o IBGE, levando em conta somente os casamentos legais, a taxa de nupcialidade, observa-se que, em 1980, representava 12,8 por mil habitantes, em 1990, era de 8,1; chegou em 2000 com 6,0 e, em 2010, teve uma elevação de 6,6 por mil habitantes. Isto é explicado pelo crescente número de casais que procuraram formalizar suas uniões consensuais, incentivados pelo Código Civil de 2002 e pelo aumento da oferta de casamentos coletivos. As uniões consensuais passam de 6,5%, em 1960, para 36,4%, em 2010. O casamento apenas no civil também aumentou de 12,8% para 17,3%, no período.

Quanto aos divórcios, estes, que em 2000 ocorriam em sua maioria entre casais com filhos menores de idade (52,1%), em 2010 passam a ocorrer com maior intensidade entre casais sem filhos (40,3%).

Mesmo com o aumento de casamentos formais, os números da PNAD demonstram os arranjos domiciliares: o número de mulheres sem cônjuges com filhos subiu de 12,3% para 15,4% de 1992 para 2009. Com respeito às chefias, a proporção de domicílios particulares permanentes chefiados por mulheres no Brasil em áreas urbanas passou de 8%, em 1992, para 35,8%, em 2009 (DIEESE, 2011).

Quando observamos a chefia desses domicílios, a porcentagem de famílias chefiadas por mulheres, segundo o Ipea, passa de 27% para 35%, entre 2001 e 2009, sendo a maioria deles monoparentais. No caso dos domicílios unipessoais, nos femininos a proporção de mulheres com 60 anos ou mais passa dos 50% (Censo 2010), retratando a pirâmide da solidão, uma vez que quase 40% dessas mulheres são viúvas (Censo 2010), enquanto, no caso masculino, a concentração está entre as idades de 25 a 59 anos, ultrapassando os 60% (Censo 2010).

Esse aumento da proporção de domicílios chefiados por mulheres está diretamente ligado ao aumento da participação feminina no mercado de trabalho, o que acabou provocando mudanças nas características dos domicílios brasileiros, alterando, principalmente, as relações tradicionais de gênero: mulher

cuidadora e homem provedor (Ipea, 2010). Ainda tratando da renda da mulher, ainda que inferior à do homem, devido ao preconceito no mercado de trabalho e à ocupação de cargos com remuneração inferior, dentro do domicílio a contribuição feminina, dada pela figura da mãe, da filha ou da avó, passou de 30,1%, em 1992, para 40,9%, no ano de 2009. Mais expressivo ainda foi o aumento da proporção de mulheres cônjuges que contribuem para a renda das suas famílias, que passou de 39,1% para 65,8% no mesmo período (Ipea, 2010). Apesar dessas mudanças, as mulheres ainda gastam mais tempo em afazeres domésticos do que os homens. Um exemplo mais claro disso é o tempo médio gasto pelas mulheres ocupadas nesses afazeres, que equivale a 21,8 horas semanais, em média, e pelos homens, 9,5 (Ipea, 2010).

Evidente que, por se tratar de uma média, o valor varia de acordo com o arranjo domiciliar. Mulheres pertencentes a casais sem filho dedicam-se, de acordo com estudo de Cavanaghi e Barros (2010), mais tempo ao trabalho produtivo, pois gastam menos tempo com os afazeres domésticos e também porque não possuem filhos para cuidar. No caso dos homens desse arranjo, outro elemento que também comprova essa variação é o fato de que eles se dedicam a cerca de 25% de todo o trabalho doméstico, quantidade muito superior quando comparado a outros casais.

A redução das desigualdades de gênero, com maior autonomia feminina, afetou também sua relação com o consumo, detendo cada vez mais a decisão familiar e controlando mais de 80% das compras.

Assim, o sexo dos responsáveis pelos domicílios deve ser levado em consideração em análises de consumo, pois, a partir do gênero, pode-se observar um diferente perfil de gastos, em função de diferenças de papéis sociais atribuídos aos sexos (Fava et al., 2011).

O consumo, como se sabe, depende bastante das alterações na distribuição de renda, além do preço dos produtos. Sendo assim, no Brasil, com a grande diferença na distribuição de renda – todas as mudanças apresentadas nos arranjos domiciliares durante os últimos anos e na participação dos membros que

o compõem – ,percebe-se que o entendimento do consumo se relaciona com muitas variáveis.

Pinheiro e Foutoura (2007), em seu estudo utilizando a POF 2002-2003, apresentam, em seus resultados, que famílias chefiadas por mulheres gastam proporcionalmente mais com habitação, vestuário, higiene, saúde, educação, cultura e serviços pessoais, enquanto as famílias de chefia masculina gastam mais com transporte, aumento do ativo, alimentação e outras despesas correntes. O estudo realizado por Riani et al. (2012) utilizando a PAD (Pesquisa por Amostra de Domicílios) apresenta pequenas variações em relação ao estudo feito com a POF nos tipos de gastos entre os dois tipos de família indicados. Para as autoras que realizaram o estudo utilizando a POF:

“podemos dizer que cabem às mulheres algumas atribuições – que se refletem em suas “preferências” de consumo – relacionadas ao cuidado dos outros e do espaço doméstico. Aos homens, por sua vez, cabem responsabilidades como a manutenção do veículo e gastos com transporte” (Pinheiro et al., 2007, Riani et al., 2012)

Wajnman (2012) também apresenta o importante papel das transferências públicas, que, como vimos, a partir do governo Lula, passaram por grande ampliação, para justificar as transformações nos arranjos familiares:

“As transferências públicas aos mais vulneráveis, sobretudo aos idosos e às famílias com crianças pequenas, tendem a reforçar a autonomia individual e a favorecer estruturas domiciliares menores e mais fragmentadas. Assim, a família nuclear típica se transforma numa multiplicidade de novas formas: casais sem filhos, filhos com apenas um dos pais, casais do mesmo sexo, crianças vivendo em famílias reconstituídas pelo recasamento de um dos pais, e adultos vivendo sozinhos.”

De maneira resumida, fazendo um panorama a partir das informações produzidas por Alves e colegas (2012) com base nos Censos de 1980 a 2010, é possível verificar as modificações dos arranjos domiciliares no Brasil. No início desse intervalo de tempo, a porcentagem de casais com filho era de 65%, chegando ao ano de 2010 representando 52,5%. Por outro lado, nota-se uma presença crescente de casais sem filhos, que representavam 12,1, em 1980, passando a 15,1%, em 2010. Outro arranjo crescente foi o monoparental feminino, que

passou de 11,5, em 1980, para 15,3, em 2010, por exemplo. Os domicílios unipessoais também aumentaram, passando de 4,5% para 6,5%. Com essas mudanças, podemos verificar que a quantidade de domicílios está aumentando; no entanto, a densidade demográfica está diminuindo.

Diante dessas rápidas mudanças demográficas, sociais e econômicas apresentadas, este estudo pretende analisar como os diversos arranjos domiciliares se apresentam na nova classe média em 2003 e 2009 e como esses arranjos se relacionam com as mudanças dos padrões de consumo.

5 DADOS E MÉTODOS

Esta pesquisa tem como objetivo identificar a possível mudança nos padrões de consumo dos arranjos domiciliares pertencentes à nova classe média da Região Metropolitana de Belo Horizonte entre 2003 e 2009.

Para isso, duas metodologias, a quantitativa e a qualitativa, serão utilizadas de forma que uma complemente os processos e resultados encontrados na outra.

A decisão metodológica desta pesquisa foi tomada levando em consideração os tipos de resultados obtidos em cada uma. A metodologia quantitativa se mostra muito valiosa ao mensurar as relações entre variáveis demográficas e o consumo do grupo que se pretende estudar. Ela permite verificar se a influência de cada uma dessas variáveis no consumo muda ao longo do tempo, além de proporcionar, a partir de dados numéricos, traçar um perfil quantitativo a respeito do grupo a ser estudado.

No entanto, assim como qualquer metodologia, ela possui sua limitação: a de não permitir a mensuração de percepções acerca do tema em estudo. Portanto, com a intenção de romper essa barreira, optou-se por utilizar também a metodologia qualitativa, pois esta possibilita explorar e aprofundar elementos importantes fornecidos pelas descrições dos dados coletados pelas pesquisas de orçamento familiar. Não obstante, ela fornece os dados e resultados que não puderam ser alcançados pela metodologia quantitativa e, a partir daí, pensa novos elementos ou combinações de dados de maneira que possam enriquecer as análises estatísticas propostas nesta dissertação.

Assim, a seção metodológica será dividida em duas grandes seções. A primeira, que diz respeito à etapa quantitativa, descreve com detalhes o modelo de regressão a ser utilizado, além de uma análise descritiva dos dados e todas as variáveis relevantes para responder à pergunta de pesquisa. A segunda apresenta, de maneira detalhada, os procedimentos metodológicos dos grupos focais realizados

Metodologia quantitativa

A utilização desta metodologia tem como objetivo principal observar qual a influência do tipo de arranjo domiciliar nos gastos em certos grupos de produtos. Como dito anteriormente, entre os anos de 2003 e 2009, foi possível verificar uma mudança bastante perceptível da composição dos tipos de domicílios em decorrência da mudança dos contextos sociais, econômicos e demográficos. Assim, pretende-se investigar se essa variável possui influência nos gastos em certos grupos de produtos e, caso possua, se o seu peso explicativo ganha ou perde força ao comparar o período de 2002-2003 com o de 2008-2009.

Dados

Para esta etapa, serão utilizados os dados das POFs 2002-2003 e 2008-2009.

A POF analisa a composição dos gastos e do consumo das famílias durante um período de 12 meses, sendo comparável entre suas rodadas. Tal pesquisa já foi realizada nos anos 1974-1975, sendo denominada de Estudo Nacional de Despesa Familiar, e, a partir de 1987-1988, teve seu nome modificado para Pesquisa de Orçamento Familiar, seguindo com este em 1995-1996, 2002-2003 e 2008-2009.

Desde 2003, a POF é realizada em 11 cidades, consideradas as maiores do país, sendo elas São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Recife, Fortaleza, Salvador, Goiânia, Belém e Distrito Federal.

Além da abrangência geográfica nacional, foram acrescentadas informações de medidas antropométricas, além de despesas e rendas não monetárias e de um questionário de condição de vida.

A unidade amostral desta pesquisa são os domicílios, e a informação de unidade de consumo é a base de investigação e análise dos orçamentos. Ela compreende

um único morador ou um conjunto de moradores que compartilham da mesma fonte de alimentação.

A pesquisa de 2002-2003 foi realizada de julho de 2002 a junho de 2003, sendo um total de 48.470 domicílios pesquisados. Já a rodada 2008-2009 foi realizada de maio de 2008 a maio de 2009, sendo entrevistados 55.970 domicílios.

A POF tem suas informações divididas em: informações do domicílio, informações dos moradores, condições de vida, inventário, despesas dos últimos 90 dias, despesas dos últimos 12 meses, outras despesas, serviços domésticos, aluguel, caderneta de despesas, despesas com veículos, rendimentos e deduções e outros rendimentos.

A construção do banco de dados para cada um dos anos será feita a partir da junção dos bancos de domicílio, pessoas, despesas dos últimos 12 meses, caderneta de despesas e despesas “outros”. A junção possibilitará analisar os tipos de gastos da unidade de consumo (valor e produto), além de obter informações de renda *per capita*, anos de estudo, idade, sexo, raça, descrição física do domicílio, quantidade de moradores, entre outras.

Além disso, para este estudo, as informações utilizadas serão restringidas à RMBH. Após esse primeiro afinamento, essa população será dividida em três estratos a partir da polarização de vulnerabilidade, já explicitada no Capítulo II, com respeito às formas de se definir o grupo a ser estudado: a nova classe média. Contudo, mostra-se relevante indicar a necessidade de atualização dos valores de renda e também dos gastos com os produtos para o ano de 2014, para que, assim, possam ser comparados e trazidos para os valores de hoje.

Essa compatibilização dos valores de renda e gastos com produtos dos dois anos (2002 e 2008) foi feita utilizando o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), que abrange as famílias com rendimentos mensais entre 1 e 5 salários mínimos, cuja pessoa de referência é assalariada em sua ocupação principal e residente nas áreas urbanas das regiões (IBGE). Como esse índice mede uma faixa salarial mais baixa que o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), a alteração de preços de serviços e produtos essenciais (que possuem grande peso nos gastos domiciliares) é mais impactada. Os grupos de produtos e

serviços levados em conta são: alimentação e bebidas; artigos de residência; comunicação; despesas pessoais; educação; habitação; saúde e cuidados pessoais; transportes e vestuário. Para os dados de 2002-2003, os valores foram multiplicados por 1,80, e os da rodada 2008-2009, por 1,35, para ajustar variação do custo de vida das famílias para o ano de 2014 (IBGE).

Dessa forma, os intervalos de renda *per capita* para as POFs 2002-2003 e 2008-2009 foram até R\$ 526,70, de R\$526,70 a R\$1.910,15 (intervalo considerado da nova classe média) e maior que R\$1.910,15 reais.

Com respeito ao agrupamento dos produtos, foi utilizada, na grande maioria, a categorização realizada pelo IBGE, tendo, portanto, as categorias: alimentação, habitação, vestuário, transporte, saúde, higiene e cuidados pessoais, recreação e cultura, educação e outras despesas correntes. O maior detalhamento de quais produtos pertencem a qual grupo está representado nos anexos na Tabela 21, assim como as raras exceções que não seguiram o padrão do IBGE.

Importante dizer que, para as tabelas descritivas, foram calculados os gastos *per capita* para cada um dos grupos de consumo, para que se pudesse ter uma noção mais próxima da realidade. Entretanto, como será explicado posteriormente, essa não será a variável utilizada no modelo.

Além dessa divisão dos estratos de renda e categorização dos produtos, foram criados os arranjos domiciliares (familiares ou não) de interesse para o estudo. Na POF, tem-se um questionário específico para cada domicílio e perguntas que relacionam cada morador com a pessoa de referência, possibilitando, assim, obter as relações de parentesco entre os moradores, gerando, então, os arranjos domiciliares.

Essa variável possui oito categorias de parentesco: filho, cônjuge, outro parente (não detalha além disso), agregado, pensionista, empregado doméstico e parente do empregado doméstico. Ademais, para os membros do domicílio são fornecidas características individuais importantes para a criação da variável de arranjo domiciliar, como idade e sexo do chefe do domicílio.

Pensando nos tipos de domicílios familiares (universo um pouco mais restrito que o pretendido aqui), as Nações Unidas apresentam quatro tipos principais de núcleo: (i) casal sem filhos, (ii) casal com filhos, (iii) pai com filhos, (iv) mãe com filhos, uma vez que os filhos que fazem parte do núcleo devem ser sem cônjuge e não possuir filhos na mesma unidade doméstica. Já os domicílios não familiares podem ser classificados como: um morador (unipessoais) e aqueles em que os moradores não possuem laços de parentesco.

Sendo assim, de posse das variáveis “idade” e “sexo” e da informação da relação do morador com o chefe, foram criados os arranjos domiciliares a serem utilizados na descrição inicial dos dados:

- unidades familiares (classificadas a partir do número de núcleos):
 - pais e mães de filhos de até 15 anos;
 - pais e mães de filhos maiores de 15 anos;
 - pais e mães com filhos e outros parentes;
 - casal sem filhos;
 - uniparental com filhos de até 15 anos;
 - uniparental com filhos maiores de 15 anos;
- unidades não familiares:
 - unipessoal com idade até 35 anos;
 - unipessoal com idade de 35 a 59 anos;
 - unipessoal com idade de 60 anos ou mais;
- unidades “outros” (qualquer arranjo que não pertence às categorias acima):
 - outros.

A partir dos dados das POFs 2002/2003 e 2008/2009, foram criadas as categorias de tipos de domicílio, e foi feito o recorte da chamada nova classe média. Somente o valor para corte foi feito a partir do critério utilizado pela SAE, já descrito, ajustado a partir do INPC para os anos da pesquisa.

As tabelas abaixo apresentam as características dos anos em comparação com cada tipo de domicílio, partindo de uma análise geral, passando por sexo e idade do chefe do domicílio, anos de escolaridade, raça e, finalmente, gasto *per capita* de cada uma das grandes áreas: habitação, transporte, higiene e cuidados pessoais, recreação, educação, vestuário, saúde, alimentação e outros.

A seguir, a descrição inicial dos dados. Será representada a média aparada (5%), ou seja, uma média calculada excluindo 5% dos valores mais baixos e mais altos para os anos de estudo do chefe do domicílio, para evitar que valores muito extremos distorçam a realidade, a distribuição por sexo dos chefes de cada um dos arranjos domiciliares, a média de idade dos chefes, além do gasto *per capita* em cada um dos grupos de consumo. Todas essas informações serão estratificadas por tipo do domicílio, por ano da pesquisa e também, neste primeiro momento, entre Brasil e RMBH.

Devido ao tamanho das tabelas, os valores absolutos dos gastos anuais *per capita* Brasil e RMBH não estarão representados.

TABELA 1 – Percentual do estrato social segundo o tipo de arranjo domiciliar – Brasil, 2002.

Tipo de arranjo	< NCM	NCM	> NCM	Total
Pais e mães de filhos de até 15 anos	67,68	26,77	5,55	100,00
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	53,82	35,54	10,65	100,00
Pais e mães com filhos e outros parentes	71,95	23,86	4,19	100,00
Casal sem filhos	36,14	47,15	16,71	100,00
Uniparental com filhos de até 15 anos	75,68	21,79	2,53	100,00
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	49,88	39,30	10,82	100,00
Unipessoal com idade até 35 anos	24,08	45,71	30,21	100,00
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	25,31	42,95	31,75	100,00
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	25,53	55,01	19,46	100,00
Outros	61,57	30,73	7,70	100,00
Total	56,86	33,27	9,87	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002.

TABELA 2 – Percentual do estrato social segundo o tipo de arranjo domiciliar – Brasil, 2008.

Tipo de arranjo	< NCM	NCM	> NCM	Total
Pais e mães de filhos de até 15 anos	56,53	36,36	7,11	100,00
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	40,01	46,89	13,09	100,00
Pais e mães com filhos e outros parentes	56,74	38,48	4,78	100,00
Casal sem filhos	19,62	59,05	21,33	100,00
Uniparental com filhos de até 15 anos	64,56	31,32	4,12	100,00
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	37,98	48,74	13,27	100,00
Unipessoal com idade até 35 anos	14,40	55,33	30,27	100,00
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	15,21	54,78	30,01	100,00
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	4,76	69,58	25,66	100,00
Outros	46,91	43,77	9,32	100,00
Total	41,56	45,71	12,73	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2008.

TABELA 3 – Percentual do estrato social segundo o tipo de arranjo domiciliar – RMBH, 2002.

Tipo de arranjo	< NCM	NCM	> NCM	Total
Pais e mães de filhos de até 15 anos	58,88	31,77	9,36	100,00
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	42,39	44,51	13,10	100,00
Pais e mães com filhos e outros parentes	55,17	36,55	8,28	100,00
Casal sem filhos	30,59	52,33	17,08	100,00
Uniparental com filhos de até 15 anos	72,08	26,41	1,51	100,00
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	40,33	48,22	11,46	100,00
Unipessoal com idade até 35 anos	22,28	51,65	26,07	100,00
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	21,23	52,50	26,27	100,00
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	21,03	65,76	13,22	100,00
Outros	50,64	40,23	9,14	100,00
Total	46,61	41,59	11,80	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002.

TABELA 4 – Percentual do estrato social segundo o tipo de arranjo domiciliar – RMBH, 2008.

Tipo de arranjo	< NCM	NCM	> NCM	Total
Pais e mães de filhos de até 15 anos	47,22	43,62	9,15	100,00
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	34,25	53,70	12,05	100,00
Pais e mães com filhos e outros parentes	41,53	50,39	8,07	100,00
Casal sem filhos	15,14	64,35	20,51	100,00
Uniparental com filhos de até 15 anos	52,86	42,21	4,93	100,00
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	27,21	58,77	14,02	100,00
Unipessoal com idade até 35 anos	10,33	54,23	35,44	100,00
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	13,41	56,70	29,89	100,00
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	2,00	74,72	23,28	100,00
Outros	34,46	52,95	12,59	100,00
Total	32,11	53,71	14,18	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2008.

Realizando uma comparação geral, apresentando os três estratos sociais criados, fica claro, tanto para o Brasil quanto para a RMBH, que, de 2002 a 2008, tivemos um aumento bastante expressivo de arranjos de domicílios pertencentes à nova classe média. No caso do Brasil, o aumento foi de 12,44%, enquanto, para a RMBH, foi de 12,12%, ou seja, muito semelhante. Entretanto, é interessante destacar que, em 2008, a porcentagem da nova classe média no Brasil era de 45,71% e, na RMBH, de 53,7%. Interessante salientar também que, enquanto a quantidade de domicílios abaixo da nova classe média caiu, a quantidade acima da nova classe média, assim como a nova classe média, também subiu, mas esta última em uma proporção muito menor.

Outro elemento interessante é a queda muito expressiva da proporção dos arranjos “casais sem filhos” e “unipessoal com idade de 60 anos ou mais” no estrato abaixo da nova classe média. Esses mesmos arranjos aumentaram sua participação na classe acima da nova classe média. Com respeito ao estrato de renda de interesse, será realizada uma análise mais profunda após essa análise geral.

TABELA 5 – Percentual do tipo de arranjo domiciliar segundo o estrato social – Brasil, 2002 e 2008.

Tipo de arranjo	< NCM		NCM		> NCM		Total	
	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008
Pais e mães de filhos de até 15 anos	35,06	35,12	23,70	20,53	16,55	14,41	29,45	25,81
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	16,85	17,19	19,01	18,31	19,19	18,35	17,80	17,85
Pais e mães com filhos e outros parentes	12,25	10,99	6,94	6,78	4,11	3,02	9,68	8,05
Casal sem filhos	6,54	6,17	14,59	16,88	17,42	21,88	10,29	13,07
Uniparental com filhos de até 15 anos	4,90	6,19	2,41	2,73	0,94	1,29	3,68	3,99
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	5,92	7,07	7,97	8,24	7,39	8,06	6,75	7,73
Unipessoal com idade até 35 anos	0,80	0,71	2,61	2,48	5,80	4,86	1,90	2,05
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	1,53	1,51	4,45	4,95	11,08	9,74	3,45	4,13
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	1,61	0,51	5,92	6,76	7,06	8,94	3,58	4,44
Outros	14,54	14,55	12,40	12,34	10,47	9,43	13,43	12,89
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

Analisando a participação de cada um dos arranjos dentro dos estratos de renda, percebe-se que o grupo abaixo da nova classe média, de maneira geral, não tem uma mudança muito significativa nas proporções, com exceção do arranjo “unipessoal com idade de 60 anos ou mais”, que diminui expressivamente, e “uniparental independentemente da idade do filho”, que apresenta um aumento na proporção. Já naquele acima do estrato de referência, há uma queda nos arranjos de casais com filhos e uma alta bastante expressiva dos casais sem filhos. Esse comportamento, entre os anos 2002 e 2008, é bastante semelhante tanto para o Brasil quanto para a RMBH (Tabela 5).

A partir da análise das informações apresentadas, foram tomadas decisões importantes com respeito ao perfil dos grupos focais que foram realizados (algo que será descrito na seção da metodologia qualitativa) e também a respeito dos arranjos domiciliares a serem utilizados no modelo.

A análise, a partir deste momento, será feita somente para o grupo de interesse: a nova classe média.

TABELA 6 – Tipo de arranjo domiciliar da nova classe média– Brasil e RMBH, 2002 e 2008.

Tipo de arranjo	Brasil				RMBH			
	2002		2008		2002		2008	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Pais e mães de filhos de até 15 anos	3.830	23,70	5.264	20,53	267	21,39	537	19,82
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	3.072	19,01	4.695	18,31	253	20,32	516	19,06
Pais e mães com filhos e outros parentes	1.122	6,94	1.738	6,78	82	6,61	171	6,31
Casal sem filhos	389	14,59	4.328	16,88	167	13,39	441	16,27
Uniparental com filhos de até 15 anos	1.288	2,41	700	2,73	29	2,30	70	2,60
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	421	7,97	2.113	8,24	110	8,80	265	9,80
Unipessoal com idade até 35 anos	719	2,61	635	2,48	28	2,24	60	2,21
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	956	4,45	1.270	4,95	63	5,05	136	5,02
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	389	5,92	1.732	6,76	86	6,87	198	7,31
Outros	2.004	12,40	3.164	12,34	162	13,03	314	11,58
Total	16.158	100,00	25.639	100,00	1.246	100,00	2.708	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

Diante dessa representação geral dos tipos de família da nova classe média, tanto no Brasil quanto na RMBH, ao se compararem os anos da pesquisa, percebe-se uma diminuição dos tipos de domicílios de pais e mães com filhos até 15 anos e de pais e mães com filhos maiores de 15 anos. Essa queda é mais expressiva para o segundo arranjo. A categoria “pais e mães com filhos e outros parentes” permanece com uma proporção praticamente constante entre os referidos anos e para o Brasil e a RMBH (Tabela 6).

Por outro lado, observa-se uma elevação superior a 2 pontos percentuais para os casais sem filhos, sendo, para a RMBH, 2,88 e, para o Brasil, 2,29. Essa elevação juntamente com a queda da presença de casais sem filhos é o que nos chama mais atenção em tal tabela.

Também é possível notar uma elevação bastante sutil das porcentagens dos arranjos “uniparental com filhos até 15 anos” e “uniparental com filhos maiores de 15 anos”, já mais expressiva, tanto no Brasil quanto na RMBH. O crescimento mostra-se um pouco superior quando comparado ao país.

Os arranjos unipessoais com idade até 35 anos e de 35 a 59 anos permanecem praticamente constantes entre os anos 2002 e 2008 tanto para o Brasil quanto para a RMBH; no entanto, os domicílios unipessoais de pessoas com 60 anos ou mais apresentam um crescimento na proporção tanto para o país quanto para a RMBH.

A categoria “outros” apresenta variação entre os anos somente para a RMBH de 1,5 ponto percentual, aproximadamente.

TABELA 7 – Idade média do chefe do domicílio segundo tipo de arranjo domiciliar da nova classe média – Brasil e RMBH, 2002 e 2008.

Tipo de arranjo	Brasil		RMBH	
	2002	2008	2002	2008
Pais e mães de filhos de até 15 anos	35,74	36,03	36,48	36,88
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	50,54	51,88	52,49	52,74
Pais e mães com filhos e outros parentes	49,62	51,25	52,10	52,67
Casal sem filhos	48,46	51,38	50,69	55,08
Uniparental com filhos de até 15 anos	36,65	37,03	34,92	37,58
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	53,97	56,87	55,93	59,51
Unipessoal com idade até 35 anos	27,32	27,62	29,00	28,43
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	47,95	48,53	48,16	47,98
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	71,23	71,44	73,88	70,46
Outros	48,87	53,38	53,36	52,12
Total	46,71	49,24	49,72	50,61

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

Com respeito à idade média dos chefes de família, torna-se interessante fazer uma análise entre Brasil e RMBH. Isso porque fica claro que, para o país, temos um aumento da idade média em todos os tipos de domicílios. O envelhecimento foi mais expressivo nas categorias “casal sem filhos”, “uniparental com filhos maiores de 15 anos” e “outros” (Tabela 7).

Na RMBH, o comportamento é um pouco diferente: temos um envelhecimento mais presente entre casais sem filhos e uniparentais, seguidos pelos pais com filhos em geral. Todavia, temos uma redução na idade dos chefes dos domicílios unipessoais, em especial naqueles com idade de 60 anos ou mais.

TABELA 8 – Média de anos de estudo do chefe do domicílio segundo tipo de arranjo domiciliar da nova classe média – Brasil e RMBH, 2002 e 2008.

Tipo do arranjo	Brasil		RMBH	
	2002	2008	2002	2008
Pais e mães de filhos de até 15 anos	8,42	8,86	7,75	8,71
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	6,28	6,39	4,70	6,01
Pais e mães com filhos e outros parentes	6,34	6,44	5,00	6,51
Casal sem filhos	5,34	5,36	4,31	5,08
Uniparental com filhos de até 15 anos	9,24	9,84	8,87	8,61
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	5,66	5,52	5,15	4,98
Unipessoal com idade até 35 anos	7,87	9,12	7,32	9,72
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	4,45	4,88	4,20	5,68
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	1,83	2,00	1,69	2,16
Outros	6,90	6,43	4,60	6,29
Total	6,40	6,40	5,13	6,18

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

Com respeito à média de anos de estudo, temos uma elevação geral leve para praticamente todas as categorias, apresentando uma queda somente no arranjo “uniparental com filhos maiores de 15 anos” e, na RMBH, uma queda também para o arranjo “uniparental com filhos menores de 15 anos” (Tabela 8).

No caso do arranjo “uniparental com idade de 60 anos ou mais”, percebe-se uma média de anos de estudo bastante baixa, podendo ser consequência de um passado com elevado analfabetismo, principalmente para as mulheres.

TABELA 9 – Percentual de homens e mulheres como chefe, segundo tipo de arranjo domiciliar da nova classe média – Brasil e RMBH, 2002 e 2008.

Tipo do arranjo	Brasil				RMBH			
	2002		2008		2002		2008	
	Masc	Fem	Masc	Fem	Masc	Fem	Masc	Fem
Pais e mães de filhos de até 15 anos	94,18	5,82	91,57	8,43	96,54	3,46	93,18	6,82
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	92,91	7,09	90,88	9,12	94,79	5,21	90,37	9,63
Pais e mães com filhos e outros parentes	93,54	6,46	88,02	11,98	95,23	4,77	85,86	14,14
Casal sem filhos	92,86	7,14	89,35	10,65	93,59	6,41	91,53	8,47
Uniparental com filhos de até 15 anos	9,10	90,90	10,94	89,06	12,83	87,17	10,34	89,66
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	11,35	88,65	11,46	88,54	19,52	80,48	16,15	83,85
Unipessoal com idade até 35 anos	72,02	27,98	66,28	33,72	82,84	17,16	68,42	31,58
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	59,33	40,67	56,94	43,06	60,87	39,13	64,74	35,26
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	28,37	71,63	33,35	66,65	29,16	70,84	38,05	61,95
Outros	46,10	53,90	36,60	63,40	53,86	46,14	40,05	59,95
Total	73,06	26,94	68,96	31,04	74,71	25,29	70,05	29,95

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

TABELA 10 – Percentual do tipo do arranjo domiciliar, segundo o sexo do chefe da nova classe média – Brasil e RMBH, 2002 e 2008.

Tipo do arranjo	Brasil				RMBH			
	2002		2008		2002		2008	
	Masc	Fem	Masc	Fem	Masc	Fem	Masc	Fem
Pais e mães de filhos de até 15 anos	35,06	30,55	35,12	27,26	35,38	27,65	35,90	26,37
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	16,85	24,17	17,19	24,13	17,27	25,78	20,33	24,59
Pais e mães com filhos e outros parentes	12,25	8,89	10,99	8,65	8,91	8,43	8,70	7,74
Casal sem filhos	6,54	18,54	6,17	21,87	6,99	16,78	6,40	21,27
Uniparental com filhos de até 15 anos	4,90	0,30	6,19	0,43	5,61	0,40	5,45	0,38
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	5,92	1,24	7,07	1,37	6,57	2,30	7,59	2,26
Unipessoal com idade até 35 anos	0,80	2,57	0,71	2,38	0,86	2,48	0,71	2,16
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	1,53	3,61	1,51	4,09	1,82	4,11	1,99	4,64
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	1,61	2,30	0,51	3,27	1,96	2,68	0,33	3,97
Outros	14,54	7,83	14,55	6,55	14,64	9,40	12,61	6,62
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

Quando é feita a análise do sexo dentro do tipo de domicílio, vemos um aumento, em quase todos os tipos, da chefia feminina. Não obstante, tal aumento acontece no arranjo “unipessoal com idade de 60 anos ou mais”, tanto no Brasil quanto na RMBH. Além disso, acontece para o Brasil uma queda no uniparental até 15 anos e, para a RMBH, uma queda sutil no unipessoal de 35 a 59 anos (Tabela 9).

Com respeito ao sexo dos chefes de domicílio tanto para o Brasil quanto para a RMBH, o arranjo em que temos maior concentração das chefias masculinas é o de pais e mães com filhos menores ou maiores de 15 anos. No entanto, a terceira categoria de maior concentração, para a chefia masculina, é a de pais e mães com filhos e outros parentes, enquanto, para a chefia feminina, é o de casal sem filhos, aumentando ainda mais em 2008. Para os demais arranjos, não são apresentadas grandes variações (Tabela 10).

TABELA 11 – Percentual de chefes segundo a raça, de acordo com o tipo do arranjo domiciliar da nova classe média – Brasil e RMBH, 2002 e 2008.

Local	Ano	Raça	Pais e mães de filhos de até 15 anos	Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	Pais e mães com filhos e outros parentes	Casal sem filhos	Uniparental com filhos de até 15 anos	Uniparental com filhos maiores de 15 anos	Unipessoal com idade até 35 anos	Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	Unipessoal com idade 60 anos ou mais	Outros	Total
Brasil	2002	Branco	60,44	67,22	60,13	64,16	66,84	58,48	51,39	51,36	63,36	55,82	61,21
		Preto	6,42	7,21	7,38	6,32	7,6	8,61	7,79	10,51	8,84	7,37	7,3
		Amarelo	1,39	0,43	0,25	0,72	0,06	0,31	0,46	2,43	0,35	0,31	0,74
		Pardo	31,61	25,09	32,15	27,88	25,5	32,51	40,28	35,22	27,28	36,13	30,48
		Indígena	0,14	0,06	0,09	0,92	0,00	0,09	0,07	0,48	0,17	0,37	0,27
	2008	Branco	55,66	56,99	54,41	53,57	52,95	55,67	40,21	43,19	48,95	47,16	52,89
		Preto	7,32	7,85	6,37	9,33	8,08	7,67	13,79	12,69	11,03	9,05	8,63
		Amarelo	0,17	0,37	0,84	0,79	0,17	0,37	0,19	0,33	0,47	0,78	0,48
		Pardo	36,32	34,59	38,15	36,01	38,24	35,89	45,18	43,6	38,36	42,53	37,58
		Indígena	0,52	0,21	0,23	0,31	0,57	0,39	0,63	0,19	1,19	0,48	0,43
RMBH	2002	Branco	57,45	56,45	63,67	59,47	68,07	57,99	56,72	46,52	52,53	50,48	56,41
		Preto	8,25	8,32	11,56	9,75	7,85	5,17	8,73	10,97	13,31	6,89	8,73
		Amarelo	0,00	0,00	0,00	0,94	0,00	0,00	3,24	3,95	0,64	0,00	0,44
		Pardo	34,3	35,23	24,77	29,25	24,08	36,83	31,31	38,56	33,53	42,63	34,34
		Indígena	0,00	0,00	0,00	0,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08
	2008	Branco	53,84	53,58	60,10	55,48	53,59	55,40	40,33	43,38	50,81	46,26	52,67
		Preto	9,29	10,56	7,48	11,96	12,38	11,54	11,87	16,92	11,94	10,90	10,97
		Amarelo	0,00	0,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
		Pardo	36,67	35,42	32,43	32,37	34,03	33,06	47,80	39,70	36,88	42,51	36,14
		Indígena	0,21	0,33	0,00	0,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,37	0,34

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

TABELA 12 – Percentual do tipo do arranjo domiciliar segundo a raça do chefe da nova classe média – Brasil e RMBH, 2002 e 2008.

Local	Ano	Raça	Pais e mães de filhos de até 15 anos	Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	Pais e mães com filhos e outros parentes	Casal sem filhos	Uniparental com filhos de até 15 anos	Uniparental com filhos maiores de 15 anos	Unipessoal com idade até 35 anos	Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	Unipessoal com idade 60 anos ou mais	Outros	Total
Brasil	2002	Branco	23,41	20,87	6,82	15,31	2,62	7,61	2,19	3,74	6,13	11,31	100,00
		Preto	20,82	18,76	7,01	12,64	2,50	9,39	2,78	6,41	7,17	12,51	100,00
		Amarelo	44,72	10,96	2,32	14,21	0,19	3,30	1,64	14,67	2,77	5,22	100,00
		Pardo	24,58	15,65	7,32	13,36	2,01	8,49	3,45	5,14	5,30	14,70	100,00
		Indígena	12,29	4,31	2,35	49,26	0,00	2,56	0,71	7,80	3,76	16,96	100,00
	2008	Branco	21,62	19,70	6,96	17,12	2,74	8,66	1,89	4,05	6,26	11,00	100,00
		Preto	17,42	16,62	5,00	18,26	2,56	7,31	3,96	7,28	8,65	12,93	100,00
		Amarelo	7,52	14,22	11,84	27,86	0,95	6,42	0,97	3,44	6,70	20,07	100,00
		Pardo	19,86	16,83	6,87	16,20	2,79	7,86	2,98	5,75	6,91	13,96	100,00
		Indígena	25,00	9,01	3,62	12,45	3,65	7,57	3,69	2,19	18,95	13,87	100,00
RMBH	2002	Branco	21,86	20,30	7,45	14,09	2,79	9,03	2,24	4,15	6,53	11,55	100,00
		Preto	20,28	19,32	8,74	14,93	2,08	5,21	2,23	6,33	10,69	10,18	100,00
		Amarelo	0,00	0,00	0,00	28,41	0,00	0,00	16,40	45,10	10,09	0,00	100,00
		Pardo	21,44	20,81	4,76	11,39	1,62	9,42	2,04	5,66	6,84	16,02	100,00
		Indígena	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
	2008	Branco	20,30	19,35	7,20	17,06	2,66	10,31	1,70	4,15	7,07	10,21	100,00
		Preto	16,81	18,30	4,30	17,65	2,94	10,30	2,40	7,77	7,98	11,54	100,00
		Amarelo	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
		Pardo	20,15	18,64	5,66	14,50	2,46	8,96	2,94	5,54	7,48	13,67	100,00
		Indígena	20,61	31,70	0,00	14,48	0,00	0,00	0,00	0,00	13,60	19,62	100,00

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

Observando a distribuição das raças dentro de cada arranjo domiciliar, é possível perceber que, em 2002, seja para o Brasil ou para a RMBH, temos a maioria de brancos seguida pela porcentagem de pardos. No entanto, em 2008, para os dois estratos geográficos mencionados, temos diferenças importantes quando comparamos com 2002.

Tanto para o resultado do país quanto para a RMBH, temos um aumento da declaração da raça negra. No Brasil, isso não se mostra presente somente para as categorias “pais e mães com outros parentes” e “uniparental com filhos maiores de 15 anos”. No caso da RMBH, isso não ocorre somente para as categorias “pais e mães com filhos maiores de 15 anos” e “unipessoal com idade de 60 anos ou mais”.

Outro elemento importante é o aumento da declaração da raça parda de maneira geral dentro dos grupos de arranjo domiciliar. Destaque para o Brasil nos arranjos “unipessoal com idade até 35 anos” e “unipessoal com idade entre 35 e 59 anos”, em que proporção é superior à de brancos. O comentado ocorre para a RMBH somente para o arranjo “unipessoal com idade até 35 anos”.

Agora, fazendo uma análise dentro das raças, vemos que, em 2002, seja RMBH, seja Brasil, a maioria dos chefes brancos encontrava-se no arranjo “pais e mães com filhos independentemente da idade destes”, seguido pelo casal sem filhos, sendo a menor porcentagem no arranjo “unipessoal com idade até 35 anos”. Com respeito aos negros, a distribuição não é muito distante da raça branca – as porcentagens são levemente menores.

No caso das raças amarela e indígena, é importante destacar a baixa representatividade na amostra, com poucos casos, fazendo com que a proporção dentro da própria raça seja muito elevada. De toda maneira, no caso do Brasil, onde a quantidade de casos é um pouco maior, vemos que, em 2002, a maior concentração está nos pais e mães com filhos até 15 anos e, para os indígenas, no casal sem filhos.

Por outro lado, observando os resultados de 2008 em comparação à rodada anterior da pesquisa, percebe-se uma queda da porcentagem do arranjo “pais e mães com filhos até 15 anos” para todas as raças, com exceção da indígena,

tanto para o Brasil quanto para a RMBH. O arranjo de pais e mães com filhos com idade superior a 15 anos também apresenta queda no Brasil e na RMBH para brancos e negros e somente em RMBH para pardos.

Algo que se destaca é porcentagem de casais sem filhos dentro de praticamente todos os grupos de raça, que aumenta de 2002 para 2008 tanto para o Brasil quanto para a RMBH.

Outro elemento interessante é a proporção do arranjo “uniparental”, que na raça branca aumenta no Brasil e na RMBH, sendo que, na Região Metropolitana, ocorre um aumento expressivo desse arranjo também com chefes negros.

A partir de agora, será feita uma análise já com o recorte da nova classe média, que levará em conta o valor médio consumido em cada uma das grandes áreas de consumo (habitação, transporte, higiene, recreação, educação, vestuário, saúde, alimentação e outros) e os tipos de arranjos entre os anos da pesquisa. As tabelas referentes a essa análise serão as Tabelas 13 e 14.

Percebe-se que, em 2002, os gastos que tinham maior peso tanto para o Brasil quanto para a RMBH eram habitação e alimentação. O terceiro lugar em 2002, ao compararmos a RMBH com o Brasil, é distinto: saúde na RMBH e transporte no Brasil. Em 2008, o comportamento entre os dois estratos geográficos é muito semelhante, sendo a primeira área de consumo habitação, seguida por alimentação e transporte.

Fica bastante evidente que os arranjos domiciliares que possuem filhos são aqueles que têm os gastos *per capita* com habitação mais elevados. No Brasil, este gasto representa entre 30 e 36% aproximadamente do total, não tendo uma grande oscilação entre 2002 e 2008. No caso da RMBH, essa característica se repete, porém em porcentagens menores em 2002 e em um grande aumento do percentual em 2008 na maioria dos arranjos, principalmente naqueles com filhos.

Os gastos com alimentação para o país como um todo subiram, sendo pouco maior, numa comparação com a RMBH. Para o Brasil, a elevação foi de aproximadamente 2 pontos percentuais, sendo mais expressivo para os arranjos

“uniparental independentemente da idade do filho” e “unipessoal até 35 anos”, seguidos por “casal com filhos, independentemente da idade” e, por último, pelo arranjo “unipessoal com pessoas acima de 35 anos”. Para a RMBH, os gastos quase não se alteram, apresentando, em alguns arranjos, uma queda muito sutil, não superando 1 ponto percentual para a maioria deles, e a elevação próxima dos 3 pontos percentuais entre os arranjos “unipessoais de pessoas com idade acima de 35 anos”.

Em transporte, percebe-se um aumento nos gastos em todos os arranjos em torno de 3 p.p. para o Brasil; já na RMBH, essa alta é bem mais sutil, ficando em aproximadamente 1 p.p, tendo elevação um pouco maior somente entre os arranjos “uniparental” e “unipessoal até 35 anos”.

Os gastos com saúde têm uma queda muito expressiva para ambos os estratos geográficos, algo que nos leva a refletir tanto sobre a qualidade dos dados quanto sobre as melhoras no sistema de saúde entre esses dois períodos.

Tratando agora de gastos de menor peso dentro dos domicílios, vemos que higiene e cuidados pessoais e vestuário, quando comparados às demais áreas, obtiveram elevação dos gastos mais expressiva.

No caso do Brasil e da RMBH, a área de consumo “higiene e cuidados pessoais” teve uma elevação geral próxima de 1 p.p. sendo mais perceptível no casal com filhos, independentemente da idade destes, seguido pelo uniparental e pelo unipessoal até 35 anos. Já os gastos com vestuário para o Brasil aumentaram um pouco menos em comparação à RMBH, mas nada superior a 1 p.p., sendo os arranjos com gastos mais representativos nessa área para os dois casos: unipessoal com idade até 35 anos e de 35 a 59 anos.

Os gastos com recreação, na maioria dos arranjos, apresentaram uma queda muito sutil, não atingindo 0,5 p.p. Para a RMBH, no entanto, temos uma alta pouco expressiva de aproximadamente 1,2 p.p.

Com respeito ao gasto com educação, ele se apresentou praticamente sem alteração entre os anos para quase todos os tipos domiciliares, tendo uma queda

próxima de 1 p.p. entre os unipessoais acima de 35 anos, sendo mais expressiva para o Brasil.

Os gastos com a categoria “outros” apresentaram, de maneira geral, uma elevação, sendo esta um pouco superior para a RMBH, mas sem ultrapassar 1 p.p.

TABELA 13 – Percentual do valor médio de consumo por área, segundo tipo do arranjo domiciliar da nova classe média – Brasil, 2002 e 2008.

Tipo do arranjo	Ano	Área de consumo									Total
		Habitação	Transporte	Higiene	Recreação	Educação	Vestuário	Saúde	Alimentação	Outros	
Pais e mães de filhos de até 15 anos	2002	33,27	16,92	2,45	3,90	3,40	5,47	11,09	17,14	6,36	100
	2008	34,92	18,34	3,42	3,62	3,18	6,05	4,58	19,80	6,10	100
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	2002	30,67	15,62	2,83	3,97	4,24	5,54	13,13	17,65	6,37	100
	2008	34,19	17,34	3,53	3,62	3,47	5,80	5,66	19,81	6,58	100
Pais e mães com filhos e outros parentes	2002	29,52	15,58	2,97	4,01	3,12	6,04	14,54	17,46	6,76	100
	2008	33,00	16,90	3,84	3,72	2,77	6,40	6,80	19,51	7,06	100
Casal sem filhos	2002	31,10	16,28	2,18	4,40	5,44	4,46	13,61	16,87	5,65	100
	2008	33,06	17,75	2,80	4,11	5,17	4,81	6,71	18,97	6,60	100
Uniparental com filhos de até 15 anos	2002	36,58	12,81	3,27	4,15	3,77	5,69	12,42	15,89	5,41	100
	2008	36,89	15,16	3,93	4,11	3,74	6,28	5,10	18,78	6,00	100
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	2002	33,78	13,78	3,05	4,23	4,47	5,68	13,42	16,41	5,17	100
	2008	35,23	15,51	3,64	4,06	4,52	5,79	5,90	18,90	6,44	100
Unipessoal com idade até 35 anos	2002	25,76	16,90	2,75	5,56	6,73	5,14	14,08	17,21	5,86	100
	2008	26,71	18,33	3,34	5,33	6,68	6,02	7,00	19,48	7,11	100
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	2002	24,07	19,59	2,56	5,75	7,62	4,84	14,31	15,02	6,25	100
	2008	26,66	20,87	2,76	5,37	6,91	5,27	6,81	17,96	7,40	100
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	2002	22,65	25,11	2,53	5,85	7,68	4,55	13,06	13,12	5,46	100
	2008	24,96	26,52	2,95	5,42	6,89	4,91	6,73	14,84	6,77	100
Outros	2002	31,89	13,94	2,92	4,33	3,89	5,47	14,01	17,43	6,13	100
	2008	35,23	14,82	3,61	3,92	3,67	5,84	6,62	19,65	6,64	100
Total	2002	30,03	17,07	2,64	4,53	4,93	5,21	13,10	16,46	6,03	100
	2008	32,12	18,66	3,27	4,27	4,68	5,57	6,08	18,70	6,66	100

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

TABELA 14 – Percentual do valor médio de consumo por área, segundo tipo do arranjo domiciliar da nova classe média – RMBH, 2002 e 2008.

Tipo do arranjo	Ano	Área de consumo									Total
		Habitação	Transporte	Higiene	Recreação	Educação	Vestuário	Saúde	Alimentação	Outros	
Pais e mães de filhos de até 15 anos	2002	30,89	14,58	2,08	4,54	2,88	5,06	15,55	18,32	6,10	100
	2008	37,03	17,34	3,16	3,71	2,97	5,78	4,96	19,08	5,98	100
Pais e mães de filhos maiores de 15 anos	2002	26,78	14,04	2,82	4,06	3,39	5,61	17,89	19,09	6,33	100
	2008	35,06	17,38	3,23	3,67	3,75	5,94	5,86	18,40	6,70	100
Pais e mães com filhos e outros parentes	2002	25,65	13,60	2,14	3,71	3,08	5,52	22,64	17,70	5,97	100
	2008	35,66	16,42	3,52	4,11	2,91	6,12	7,12	16,92	7,22	100
Casal sem filhos	2002	28,68	14,40	1,81	3,70	4,59	4,04	19,80	17,63	5,34	100
	2008	33,59	18,04	2,50	3,97	5,14	4,36	8,39	17,33	6,68	100
Uniparental com filhos de até 15 anos	2002	28,68	14,40	1,81	3,70	4,59	4,04	19,80	17,63	5,34	100
	2008	38,60	15,51	3,50	3,95	3,23	6,28	5,45	17,00	6,46	100
Uniparental com filhos maiores de 15 anos	2002	29,44	12,70	2,95	3,97	3,99	6,01	19,25	16,43	5,26	100
	2008	35,87	17,95	3,00	4,29	4,21	5,52	6,29	17,20	5,67	100
Unipessoal com idade até 35 anos	2002	22,28	18,26	2,66	4,84	5,48	5,93	18,82	17,83	3,88	100
	2008	28,62	19,45	3,58	4,79	5,65	6,30	7,57	18,23	5,81	100
Unipessoal com idade de 35 a 59 anos	2002	26,99	16,06	2,51	5,18	7,65	4,80	18,58	13,75	4,47	100
	2008	28,18	20,89	2,58	5,29	6,71	5,05	7,09	16,84	7,36	100
Unipessoal com idade 60 anos ou mais	2002	22,39	24,12	2,69	5,86	7,22	4,97	17,25	11,43	4,06	100
	2008	25,03	27,75	2,84	5,31	7,02	4,83	6,90	14,78	5,55	100
Outros	2002	28,25	11,77	2,46	4,44	3,68	5,46	19,92	17,22	6,79	100
	2008	34,75	14,76	3,36	4,51	3,56	6,06	6,93	19,48	6,59	100
Total	2002	27,38	15,39	2,44	4,45	4,45	5,16	18,41	16,77	5,54	100
	2008	33,22	18,94	3,01	4,31	4,59	5,42	6,53	17,63	6,36	100

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002 e 2008.

Modelo estatístico e variáveis

Para a definição do modelo estatístico e variáveis mais adequadas para este estudo, buscaram-se na economia as referências necessárias.

Deaton e Muelbauer (1986) indicam que, em todas as pesquisas domiciliares, a despesa total tem relação positiva com a quantidade de membros que constituem os domicílios, porém não é proporcional, fazendo com que a despesa *per capita* decresça com o tamanho do domicílio. Sendo assim, o uso da renda *per capita* pode incorrer em uma representação de domicílios com muitos membros entre os domicílios mais pobres e o oposto para domicílios com poucos membros. Por outro lado, ao utilizar um índice que atribui um baixo valor aos gastos com as crianças e que incorpore a existência de economia de escalas das despesas do domicílio, observam-se relativamente poucas crianças na pobreza e um número superior de idosos.

Para solucionar essa sub e sobrerrepresentação, Deaton (1997) propõe criar um sistema de pesos em que uma criança equivaleria a apenas uma fração de um adulto, e um membro adicional contaria como uma fração do membro anterior, o que significa que o domicílio não seria mensurado pela quantidade de moradores, mas sim pelo número de unidades equivalentes efetivas.

Pensando dessa maneira, a escala de equivalência seria a unidade equivalente de consumo, que representaria a diferença de custos dos membros da família em relação a um membro de comparação (geralmente adulto). Como segundo componente, corresponderia à equivalência de escala, que seria a economia de gasto obtida a partir de um membro adicional ao domicílio, mantendo a mesma renda *per capita*. A relação entre as características demográficas e as unidades equivalentes pode ser definida por $m = m(z^h)$.

O bem-estar, portanto, não seria medido pela renda *per capita*, mas pela renda domiciliar por equivalência, e dado por $y^E = y / m(z^h)$, onde y representa a renda domiciliar total, e $m(z^h)$, a escala de equivalência desse domicílio em relação àquele escolhido como o de referência.

O modelo de escala de equivalência se baseia na teoria dos índices de custo de vida, que tem como princípio comparar funções de custo como forma de determinar o custo relativo necessário para que se mantenha um mesmo nível de bem-estar em dois conjuntos de preços diferentes.

Além disso, a partir da teoria do consumidor, sabe-se que o objetivo deste é maximizar o bem-estar, tendo em vista sua restrição orçamentária. A comparação entre os domicílios é feita com o pressuposto de que os gastos e as preferências do consumidor não mudam com a alteração dos preços relativos e que a única diferença existente nas preferências de dois domicílios se deve a características observáveis, ou seja, domicílios idênticos possuem níveis idênticos de bem-estar. Tendo em vista o descrito, para a etapa quantitativa, será utilizada a curva de Engel.

Engel

Para seu trabalho, Engel (1895, *apud* Vaz et al., 2007) utilizou observações empíricas a respeito dos gastos nos domicílios. Para domicílios pobres, ele observou que a maior parte da despesa dizia respeito a gastos com alimentação, se comparado aos domicílios mais ricos, e o mesmo ocorria em domicílios com muitos membros em comparação àqueles com poucos. A partir disso, o autor concluiu que os gastos com alimentação poderiam ser um indicador indireto de bem-estar de uma família, ou seja, quanto maior a proporção de gastos com alimentação, menor o nível de bem-estar da família. Portanto, dois domicílios podem ter o mesmo nível de bem-estar, se proporcionalmente gastarem a mesma quantidade com alimentos. A Lei de Engel apresenta uma relação negativa entre o percentual de gastos com alimentos e o dispêndio total.

Apesar das regularidades empíricas observadas por Engel, como observou Nicholson, estas não são suficientes para utilizar o gasto com alimentos como indicador de bem-estar. Por isso, o método sobrestima a compensação necessária para igualar o bem-estar de uma família em relação a outra com diferente composição demográfica (Deaton et al., 1980).

Uma extensão da análise da curva de Engel é a estimativa do impacto da despesa total *per capita*. O consumo *per capita*, como já comentado, é considerado um indicador melhor de bem-estar do que o gasto domiciliar total, e é possível especificar uma curva de Engel que leve em conta a despesa *per capita* e fator indicativo de economia de escala no consumo. Para este trabalho, além de levar em conta tudo o que foi comentado, será utilizada uma especificação para a referida curva, que utiliza a fatia de despesa com um produto como variável dependente do modelo. Abaixo a descrição:

$$w_i = \alpha_i + \beta_i \log(x/n) + \eta_i \log n + \sum_{k=1}^{K-1} \gamma_{ik}(n_k/n) + \tau_i z + u_i$$

Onde w representa a participação de determinado grupo de despesa i no dispêndio total x , n é o tamanho do domicílio, e n_k é o número de membros em cada categoria demográfica k . Segundo Deaton e Muellbauer (1986), essa fórmula funcional, além de se ajustar bem a um grande número de dados despesas, é consistente com a teoria de utilidade.

Os coeficientes γ representam o efeito de uma mudança na composição demográfica, mantido constante o dispêndio total e o tamanho do domicílio.

Tendo como base, então, os parâmetros estimados a partir da quantidade de membros do domicílio pertencentes a certos intervalos de idade determinados (intervalos esses que serão detalhados logo em seguida) em relação à quantidade de adultos (15 anos ou mais), calculou-se a escala de equivalência de Engel.

Uma segunda maneira de calcular escalas de equivalência é o método de Rothbarth, que segue a mesma lógica de Engel, mas tem como principal diferença o foco de análise, que é somente o consumo de bens de adultos. O método permite indicar o custo das crianças medido pela perda de bem-estar dos adultos (Deaton et al., 1980).

Essa abordagem leva em conta que a chegada de uma criança na família implica novos gastos, o que leva à redução dos gastos em bens que as crianças não consomem, sendo o nível de bem-estar dos adultos determinado pelo consumo

dos bens adultos. Entretanto, para os fins desta pesquisa, optou-se por permanecer com o método de Engel, devido à cesta produtos escolhida.

Variáveis da regressão

Levando em conta a metodologia escolhida e partindo da análise feita na descrição dos dados, optou-se, primeiramente, pela redução do número de categorias de arranjos domiciliares, pois a idade dos filhos e a dos chefes em arranjos semelhantes não se mostraram tão importantes para a diferença entre os gastos *per capita*. Sendo assim, optou-se por criar variáveis *dummy* para cinco arranjos: (i) casal com filhos, (ii) casal com filhos e outros parentes, (iii) casal sem filhos, (iv) unipessoal e (v) uniparental.

Para os gastos com os grupos de produtos, não foi utilizado o gasto *per capita*, devido aos riscos da sobrerepresentação de domicílios com muitos membros, por exemplo. Sendo assim, calculou-se a demanda por cada um dos grupos para os quais seriam gerados os modelos. A demanda consiste no gasto domiciliar total com o grupo de produtos dividido pelo gasto total do domicílio.

A escolha das demandas foi feita a partir da análise das tabelas descritivas e pela importância simbólica que estas representam no contexto desta dissertação nos resultados qualitativos obtidos.

As demandas escolhidas para modelo foram: alimentação em geral, fumo e bebidas alcoólicas e, por fim, vestuário feminino e itens de beleza (roupas femininas, joias e bijuterias, calçados e apetrechos, perfume, produtos para cabelo e sabonete).

Ainda para variáveis monetárias, foi criado para o modelo logaritmo do gasto total *per capita*: $\ln(\text{gasto total/número de membros do domicílio})$.

Avançando nas variáveis para o modelo, foi calculado o logaritmo do tamanho do domicílio.

Para a escala de equivalência, foi calculada a quantidade de pessoas dentro do domicílio que pertenciam aos intervalos de 0 a 4 anos, de 5 a 9 anos, de 10 a 14

anos e 15 anos ou mais. Esta última categoria foi eleita como a de adultos, pois, segundo a POF, a diferenciação entre vestimenta de adulto e de criança é feita a partir dos 15 anos (Rios-Neto et al.,2000). A partir dessas categorias, foram feitas as seguintes razões, que, transformadas, tornaram-se variáveis do modelo:

- número de pessoas 0 a 4 anos / número total de moradores;
- número de pessoas 5 a 9 anos / número total de moradores;
- número de pessoas 10 a 14 anos / número total de moradores;
- número de pessoas 15 anos ou mais / número total de moradores.

Em seguida, foram construídas as variáveis que caracterizam o chefe do domicílio, a *dummy* de sexo. Criou-se a variável “raça” com menos categorias (branco (amarelo e branco) e não branco (negro, pardo e indígena)), categorias de grupos de idade do chefe do domicílio e a variável “escolaridade”, que foi utilizada de maneira contínua (não categórica). Para a variável “educação”, vale a pena dizer que ela é uma variável contínua, mas, no caso da POF, a “categoria” máxima é 16 anos e se aplica para aquelas pessoas que possuem 16 anos ou mais de estudo.

Por fim, foi construída uma variável *dummy*, que indica se o domicílio pertence ou não à classe média seguindo o critério da SAE já exposto, um dos focos desta dissertação.

De maneira resumida:

Modelo 1: não tem NCM

$$\omega = \alpha + \beta_1 \ln(\text{tamdom}) + \beta_2 \ln(\text{gasto total percapita}) + \beta_3 \text{branco} + \beta_4 \text{masculino} \\ + \beta_5 \text{anos de estudo} + \beta_6 \text{idade30a39} + \beta_7 \text{idade40a49} + \beta_8 \text{idade50a59} \\ + \beta_9 \text{idade60oumais} + \beta_{10} \text{razão0a4} + \beta_{11} \text{razão5a9} + \beta_{12} \text{razão10a14}$$

Modelo 2: NCM, mas sem gasto *per capita*

$$\omega = \alpha + \beta_1 \ln(\text{tamdom}) + \beta_3 \text{branco} + \beta_4 \text{masculino} + \beta_5 \text{anos de estudo} + \beta_6 \text{idade30a39} \\ + \beta_7 \text{idade40a49} + \beta_8 \text{idade50a59} + \beta_9 \text{idade60oumais} + \beta_{10} \text{razão0a4} \\ + \beta_{11} \text{razão5a9} + \beta_{12} \text{razão10a14}$$

Modelo3: completo

$$\omega = \alpha + \beta_1 \ln(\text{tamdom}) + \beta_2 \ln(\text{gasto total percapita}) + \beta_3 \text{branco} + \beta_4 \text{masculino} \\ + \beta_5 \text{anos de estudo} + \beta_6 \text{idade30a39} + \beta_7 \text{idade40a49} + \beta_8 \text{idade50a59} \\ + \beta_9 \text{idade60oumais} + \beta_{10} \text{razão0a4} + \beta_{11} \text{razão5a9} + \beta_{12} \text{razão10a14} \\ + \beta_{13} \text{NCM}$$

Variável dependente:

- variável de demanda do grupo de produto: para este estudo, foram escolhidos alimentação, vestuário e itens de beleza, fumo e bebida alcoólica.

Variáveis independentes:

- Ln tamanho do domicílio;
- Ln gasto total *per capita*;
- raça do chefe (categoria omitida “não branco”);
- sexo do chefe (categoria omitida “sexo feminino”);
- escolaridade (anos de estudo) do chefe;
- idade do chefe (categórica) (categoria omitida “29 anos ou menos”);
- razões de equivalência (categoria omitida “15 anos ou mais”);
- *dummy* da nova classe média (categoria omitida “não pertencer à classe média”).

Para cada uma das demandas e anos, foram geradas três regressões, tendo como variação a presença ou não da *dummy*, que representa o pertencimento à nova classe média (NCM), e a presença ou não da variável de gasto total *per capita*. Sendo assim, um primeiro modelo possui todas as variáveis, com exceção da *dummy* NCM; o segundo, com todas as variáveis, no entanto com a presença da *dummy* NCM e a ausência da variável de gasto total *per capita*, e, por último, um modelo com todas as variáveis incluindo as duas simultaneamente.

A seguir, as estatísticas descritivas assim como os gastos *per capita* dos grupos de produtos eleitos.

TABELA 15 – Descrição das variáveis utilizadas – RMBH, 2002.

Categoria	Observações	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Idade					
20 a 29 anos	3014	0,123092	0,328598	0	1
30 a 39 anos	3014	0,219974	0,414297	0	1
40 a 49 anos	3014	0,227273	0,41914	0	1
50 a 59 anos	3014	0,18779	0,390609	0	1
60 anos ou mais	3014	0,241871	0,428288	0	1
Consumo					
Vestimenta e beleza	3014	0,021406	0,021814	0,00000	0,18195
Fumo e bebida alcoólica	3014	0,006322	0,014414	0,00000	0,205656
Alimentação	3014	0,190442	0,133265	0,00077	0,847148
Bens duráveis	1834	0,015334	0,019609	0,00006	0,174169
Raça do chefe					
Raça	3010	0,523256	0,499542	0	1
Razão					
0 – 4 anos	3014	6,304986	12,92327	0	66,67
5 – 9 anos	3014	7,186544	13,73795	0	75,00
10 – 14 anos	3014	7,383109	13,66829	0	66,67
15 anos ou mais	3014	6,304986	12,92327	0	66,67
Tipo de família					
Uniparental	3014	0,109157	0,311888	0	1
Unipessoal	3014	0,103849	0,305115	0	1
Casal com filhos	3014	0,464831	0,498844	0	1
Casal sem filhos	3014	0,116457	0,320825	0	1
Casal com filhos e outros parentes	3014	0,074983	0,263408	0	1
Sexo do chefe					
Masculino	3014	0,747843	0,434323	0	1
Nova classe média					
Nova classe média	3014	0,415063	0,492815	0	1

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002.

TABELA 16 – Descrição das variáveis utilizadas – RMBH, 2008.

Categoria	Observações	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Idade					
20 a 29 anos	5042	0,107299	0,309523	0	1
30 a 39 anos	5042	0,211226	0,408219	0	1
40 a 49 anos	5042	0,224117	0,417041	0	1
50 a 59 anos	5042	0,203491	0,402634	0	1
60 anos ou mais	5042	0,253868	0,435266	0	1
Consumo 1					
Vestimenta e beleza	5042	0,033981	0,034353	0	0,35177
Fumo e bebida alcoólica	5042	0,007609	0,019405	0	0,390361
Alimentação	5042	0,182663	0,122521	0,000274	0,748849
Raça do chefe					
Raça	5021	0,493527	0,500008	0	1
Razão					
0 – 4 anos	5042	5,261376	11,87629	0	66,66667
5 – 9 anos	5042	6,1652	12,8222	0	75
10 – 14 anos	5042	6,615394	13,42026	0	75
15 anos ou mais	5042	81,68036	22,10773	14,28571	100
Consumo 2					
Recreação	5042	0,043511	0,04081	6,64E-05	0,553631
Vestuário	5042	0,058139	0,047927	0,000184	0,527752
Alimentação	5042	0,182663	0,122521	0,000274	0,748849
Tipo de família					
Uniparental	5042	0,124157	0,329793	0	1
Unipessoal	5042	0,122372	0,327748	0	1
Casal com filhos	5042	0,428203	0,494867	0	1
Casal sem filhos	5042	0,143594	0,350712	0	1
Casal com filhos e outros parentes	5042	0,063864	0,244534	0	1
Sexo do chefe					
Masculino	5042	0,702896	0,457028	0	1
Nova classe média					
Nova classe média	5042	0,537089	0,498672	0	1

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2008.

Metodologia qualitativa

A utilização desta metodologia e, em específico, da técnica de grupos focais tem como objetivo contribuir com esta dissertação a partir da coleta das percepções das pessoas a respeito de consumo, estilo de vida, dinâmica domiciliar e das mudanças sobre esses aspectos ao longo do tempo.

Para iniciar, será feito um perpasso a respeito da utilização da metodologia qualitativa e da utilização da técnica dos grupos focais na história, e depois serão descritas todas as etapas do processo de execução dos grupos desta dissertação.

A utilização dos métodos qualitativos vem desde a década de 1920, com trabalhos da “Escola de Chicago”. Na primeira metade do século XX, pioneiros desse método –entre os quais se podem citar Boas, Mead, Radcliffe-Brown e Malinowisk –, tinham como base de estudo a experiência de campo observando os hábitos e costumes da sociedade. (Denzin et al.,1994, Goldenberg,1998).

A técnica de grupo focal tem sua origem nas entrevistas realizadas com grupos e, segundo registros, é utilizada desde 1926, quando Emoroy Bogardus buscou testar a escala de distância social. Merton e colegas também se destacaram ao utilizar a técnica para o estudo dos efeitos sociais da comunicação em massa (propaganda de guerra) (Frey et al., 1993). Lazarsfeld teve papel importante, utilizando grupos focais em pesquisa de mercado. Essa metodologia, entretanto, somente ganhou força nos anos 1970 e 1980 (Morgan, 1988).

De acordo com Morgan, o grupo focal pode ser definido como uma técnica que tem por objetivo extrair dados descritivos de um subgrupo populacional, e sua base está na interação que ocorre entre os participantes durante a discussão de um tema de interesse do moderador, que, por consequência, utiliza esses dados para produzir informações a respeito de grupos sociais (Bender et al.,1994; Morgan, 1997). Além disso, pode ser fonte de dados para pesquisas com objetivo de estudar normas sociais, expectativas, motivações, valores e crenças (Ulin et al, 2002).

Para constituir os grupos de maneira ideal, segundo a literatura, estes devem conter de 6 a 12 pessoas. Apesar disso, controvérsias existem: Morgan, por exemplo, acredita que o limite mínimo seja de 4 pessoas. (Morgan,1997); Ulin et al. (2002) apresentam o número de 8 a 10 como o mais adequado para a boa qualidade das informações. Ainda seguindo as recomendações para a formação dos grupos, recrutar 20% a mais de pessoas evita que o número de pessoas que compareça às reuniões seja abaixo do esperado.

A decisão de quantos grupos devem ser realizados parte da análise de alguns critérios básicos. Primeiramente, deve-se ter sempre em mente o objetivo principal da pesquisa e, a partir daí, pensar quantos serão necessários para atingir a saturação de informações. Aspectos financeiros, prazo e viabilidade também devem ser considerados no momento da decisão. Quanto mais homogênea a população, menor a quantidade de grupos necessária, pois a saturação de informações ocorrerá de maneira mais “rápida”.

Com respeito ao recrutamento, é mencionada a necessidade do anonimato das pessoas, ou seja, que não se conheçam antes do grupo. No entanto, muitas pessoas se sentem mais seguras e confortáveis em saber que se encontraram entre pessoas conhecidas. Dessa forma, o objetivo fundamental é fazer com que as pessoas se sintam à vontade para expor seu ponto de vista a respeito dos temas tratados. (Bender et al.,1994; Ulin, 2002).

Além dos participantes recrutados, dois personagens são fundamentais para o bom desenvolvimento dos grupos: o moderador e o anotador. O moderador tem como papel, além de guiar a discussão, criar um ambiente em que os participantes se sintam à vontade para expor seus pontos de vista, sem se preocupar com outras pessoas do grupo, sempre estimulando a participação de todos, para que a discussão seja rica de informações. (Morgan, 1988). Outra característica importante do moderador deve ser a flexibilidade para conectar um tema ao outro e também para abordar temas que surjam no momento da discussão, pois esse tipo de informação pode agregar ao roteiro utilizado em todos os grupos. Terá também como função explicar o funcionamento da técnica, esclarecendo os direitos de cada um ao aceitar participar e a questão do sigilo e do anonimato, reforçando que as informações fornecidas durante a entrevista não

serão vinculadas aos indivíduos entrevistados. Cabe ao moderador ler, em voz alta, o termo de consentimento livre e esclarecido (TCLE – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido) antes de a gravação ser iniciada.

O anotador tem como função anotar as frases-chave, início de falas dos participantes, para facilitar o trabalho da transcrição e identificar a fala de cada integrante. Essa identificação também é feita a partir da numeração dos participantes para estabelecer uma relação de fala e perfil. Além disso, auxilia na observação das atitudes dos participantes no momento em que os temas são abordados (Ulin et al., 2002).

Assim, como regra básica, deve-se realizar o número de grupos necessário para a saturação dos dados (Morgan, 1988).

Utilização da metodologia para este estudo

A decisão de utilizar a técnica de grupos focais para este estudo foi tomada levando em consideração o objetivo que se tinha a cumprir: a coleta da percepção, por meio de discussões entre as pessoas pertencentes à nova classe média, sobre o consumo e a organização dos arranjos domiciliares e as mudanças ao longo do tempo a respeito desses temas centrais. Essa técnica possibilita a participação com maior intensidade dos pesquisados, propiciando também que eles comentem, complementem ou tenham opiniões divergentes sobre os assuntos expostos pelo moderador.

A condução dos grupos foi feita pela moderadora a partir de um roteiro flexível, que possui eixos centrais (os pontos que deverão ser conversados), mas a abordagem dos temas não precisa seguir uma ordem rígida. Os participantes ditam o ritmo da conversa à medida que fornecem insumos para a abordagem dos outros temas que podem não estar na ordem do roteiro. Outro elemento dessa técnica, que proporciona riqueza das informações, é a oportunidade de explorar temas trazidos à tona pelos participantes, que podem contribuir para a análise futura ou enriquecimento do roteiro.

O roteiro foi construído levando em consideração todas as informações descritivas obtidas por meio dos dados quantitativos, da revisão bibliográfica e das curiosidades despertadas, tendo como base o objetivo de pesquisa.

O roteiro dessa investigação começa estimulando os participantes a fazerem uma viagem ao passado, para que descrevam como eram suas casas e a organização dos papéis de cada integrante do domicílio. A partir disso, os participantes são estimulados a contar como eram os hábitos de compra do domicílio em geral e dos membros que o compunham. Ademais, o roteiro explora quem tomava as decisões e quais elementos do cotidiano influenciavam nos desejos das pessoas de obter certos bens.

Após essa contribuição, os participantes são estimulados, por meio de imagens dos arranjos domiciliares (casal com filho, casal sem filho, mulher sozinha, homem sozinho, mãe ou pai sem cônjuge, idoso sozinho e idosa sozinha), a indicar se aquele arranjo existia no passado e descrever o gasto daquele perfil também naquela temporalidade. A utilização de imagens é chamada de técnica projetiva. Essa técnica é uma forma não estruturada e indireta de perguntar que incentiva os entrevistados a projetarem suas motivações, crenças, atitudes ou sensações subjacentes sobre os problemas em estudo Malhotra (2001, p. 165).

Depois de trazer à tona a memória das pessoas sobre o passado, o roteiro conduz os participantes a refletirem sobre o presente, contando inicialmente sobre possíveis mudanças do passado para o momento atual, seja nos valores, seja na organização dos domicílios de maneira geral, seja nos hábitos de consumo dos domicílios a que pertencem ou qualquer outra mudança que tenham notado. Após os comentários espontâneos, são estimulados temas sobre a importância da entrada da mulher no mercado de trabalho, a idade dos filhos (nos grupos com esse perfil), o número de filhos, o casamento, a mudança dos arranjos domiciliares, o aumento do salário, a estabilidade financeira, a grande oferta de crédito e o poder da mídia. Além disso, são conduzidos a refletir sobre quais elementos levaram às mudanças ao longo do tempo, qual o papel atual dos membros na decisão de gastos individuais e para a casa e o que influencia nos desejos de obterem certos bens. Por fim, será abordada a discussão sobre as motivações e objetivos ao consumir os bens que não pertencem à cesta básica de

produtos, ou seja, consumo de supérfluos, o que é observado nesses bens para que sejam consumidos, seja o preço, seja a marca, se apareceu em algum veículo de comunicação, se uma celebridade está usando, se o vizinho comprou, etc.

Depois dessa reflexão geral, mais uma vez a técnica projetiva é utilizada, com as mesmas imagens do passado, para que os participantes descrevam aqueles perfis e os gastos no presente. Após essa etapa, os participantes são levados a refletir sobre os últimos 10 anos, o que mudou no consumo e na vida das pessoas de maneira geral.

O último tema a ser abordado no roteiro é a descrição de classes sociais, com o objetivo de entender melhor como as pessoas percebem essas divisões e, principalmente, construir a imagem de quem é o indivíduo que pertence à classe média brasileira.

De maneira resumida, o roteiro conduzido pela moderadora nos grupos focais teve como intenção:

- Criar cenários comparativos entre as dinâmicas dentro dos domicílios e as condições de vida no passado e no presente.
- Comparar os decisores e tipos de consumo nos dois espaços de tempo dentro dos domicílios.
- Entender como se dão e se davam os desejos relativos a consumo das pessoas e se estes foram realizados no presente e no passado.
- Observar a existência dos arranjos domiciliares e o consumo dentro de cada um deles utilizando técnica projetiva dentro de dois momentos no tempo (passado/infância e presente).
- Verificar a percepção dos participantes em relação a possíveis mudanças nas condições de vida e consumo nos últimos 10 anos.
- Verificar a identificação e caracterização da classe média, além da comparação com as classes alta e baixa.

- Para os grupos de renda domiciliar superior a R\$5.500,00 (classe acima da NCM), obter a percepção a respeito das pessoas que têm renda domiciliar média de R\$1.150,00 a R\$2.600,00.

Esse roteiro foi utilizado em todos os grupos realizados para este estudo, para que as diversas opiniões a respeito dos temas mencionados pudessem ser comparadas. Além disso, devido à flexibilidade do instrumento, muitos dos temas vieram à tona naturalmente, sem necessidade de estímulos, e, a partir disso, foram explorados pela moderadora.

Torna-se importante dizer, também, que os grupos não contaram com a colaboração do anotador devido a restrições orçamentárias, no entanto todos foram moderados pela mestrande, transcritos por uma transcritora de confiança e, depois, analisados pela pesquisadora.

Recrutamento dos participantes

Para esta dissertação, visando cumprir com o maior rigor metodológico possível o procedimento, a decisão de construção dos perfis dos participantes dos grupos focais partiu do retratado obtido a partir dos dados quantitativos, bem como da revisão bibliográfica que retrata a organização dos arranjos domiciliares dentro da nova classe média, do consumo dos grandes grupos de consumo e das características demográficas.

A primeira decisão foi a realização de 12 grupos focais, sendo eles:

- **4 grupos:** chefe de domicílio ou cônjuge de casais com filhos:
 - 2 com pais e mães de filhos de até 15 anos;
 - 2 com pais e mães de filhos maiores de 15 anos.
- **2 grupos:** chefe ou cônjuge de casal sem filhos.
- **2 grupos:** chefe de domicílio uniparental.
- **4 grupos:** chefe de domicílio unipessoal:

- 2 com pessoas de 15 a 59 anos;
- 2 com pessoas acima de 60 anos.

Esses foram perfis enviados ao Comitê de Ética em Pesquisa (Coep) para a aprovação. Contudo, explorando melhor os dados, optou-se por reduzir o número de perfis para 10. A modificação diz respeito ao arranjo “casal com filhos”, uma vez que a idade destes passou a não ser uma variável de filtro, elemento identificado a partir da análise descritiva dos dados da POF.

Os perfis levados a campo, portanto, foram:

- **2 grupos:** chefe de domicílio ou cônjuge de casais com filhos (homem ou mulher).
- **2 grupos:** chefe ou cônjuge de casal sem filhos (homem ou mulher).
- **2 grupos:** chefe de domicílio uniparental (homem ou mulher).
- **4 grupos:** chefe de domicílio unipessoal (homem ou mulher):
 - 2 com pessoas de 15 a 59 anos;
 - 2 com pessoas acima de 60 anos.

Tendo, então, o perfil dos arranjos definidos, duas variáveis se mostraram relevantes para fazerem parte do crivo: a renda e a escolaridade.

Com respeito à renda, recorreu-se às faixas de renda do Critério de Classificação Econômica Brasil (Critério Brasil). O intervalo de renda média que mais se aproximava da nova classe média, definida de acordo com critério da SAE, foi o referente às classes C1 e B2, indo de R\$1.147,00 a R\$2.654,00.

O perfil de escolaridade escolhido foi o ensino médio completo e incompleto para pessoas entre 18 e 59 anos e ensino fundamental completo e incompleto para pessoas com idade acima de 60 anos. Esses níveis de escolaridade foram

escolhidos tendo como base a análise descritiva feita com os dados da POF para os grupos de idade.

Tendo o perfil definido, o recrutamento dos participantes de cada um dos grupos foi feito por meio da técnica *snowball*, em que a própria mestrandanda, a partir de conhecidos seus, recebeu indicações de pessoas que pertençam ao perfil de cada grupo.

A estratégia adotada foi entrar em contato com a rede de pessoas conhecidas, familiares, amigos, amigos de amigos, colegas de trabalho, instituições conhecidas, apresentando o perfil do público-alvo para obter voluntários para o estudo. Essa etapa demandou um esforço bastante intenso, primeiro para encontrar pessoas que se encaixassem no perfil e segundo no processo de convencimento das pessoas a participarem.

O primeiro perfil recrutado foi o de idosos, pessoas com idade superior a 60, que preferencialmente morassem completamente sozinhas. No entanto, entre os participantes, tivemos algumas pequenas exceções. O primeiro grupo foi recrutado dentro de um clube de idosos. Foram feitos anúncios nas aulas de hidroginástica, e, assim, foram obtidos voluntários. O segundo foi obtido em um centro de convivência de idosos.

Para recrutar chefes de domicílio ou cônjuges de domicílios de casal com filhos, foi feito contato com uma instituição que possui ensino médio e creche, para verificar a possibilidade de sensibilização dos pais para participar. A partir daí, foram recrutadas as pessoas desse perfil. Nessa instituição, ainda se tentou recrutar pais e mães sem cônjuge. Todavia, a renda dificultou a realização dos grupos nessa instituição. Uma tentativa foi feita, porém o grupo não foi utilizado, pois não houve quórum, uma vez que a renda foi inferior ao objetivado. Por meio de um dos contatos próximos, foi possível recrutar grupo de pais e mães sem cônjuge que cumpria todos os critérios desejados.

Com respeito aos outros perfis – pessoas que moram sozinhas e casais sem filhos e um grupo de pais e mães sem cônjuge –, a dificuldade de recrutamento foi muito grande. O principal motivo para isso foi o pouco conhecimento da rede contatos com pessoas desse perfil que tivessem a renda e o nível de escolaridade

estabelecido – na maioria dos casos, uma dessas duas variáveis (renda ou escolaridade) era descumprida, o que impactaria nas informações a serem coletadas.

Entretanto, ao longo da execução dos cinco grupos válidos e um invalidado, foi bastante evidente que as percepções, opiniões e descrições das pessoas eram bastante influenciadas pela idade dos participantes e pelo intervalo de renda domiciliar, e não tanto pelo arranjo domiciliar ao qual o chefe pertencia. Esse elemento se apresentou de maneira muito clara ao observarmos uma saturação das informações coletadas quando comparadas às informações de grupos de idosos e às dos outros três em que a idade dos participantes não tinha forte variação. A descrição feita pelos participantes no momento da técnica projetiva também reforçou essa percepção, pois as descrições foram muito semelhantes, com exemplos de pessoas que os próprios participantes conheciam.

A partir desse quadro – grande dificuldade de recrutamento de outros cinco grupos da nova classe média e saturação das informações –, a pré-análise dos dados qualitativos indicou a possibilidade de avançar no estudo realizando os três grupos focais restantes, mas com corte de renda domiciliar e idade de pessoas que pertenceriam à classe acima da nova classe média, identificada pelos grupos desta como a classe alta. Assim, decidiu-se não utilizar os arranjos domiciliares como variável de recrutamento, mas somente a idade.

O perfil dos grupos seria composto por arranjos domiciliares com renda superior a R\$ 5.500,00. Com respeito à idade, um grupo seria realizado com jovens entre 23 e 29 anos, um com adultos com idade superior a 30 anos e um com idosos com idade superior a 60 anos.

Sendo assim, o estudo finalizou com a realização de 8 grupos:

- 5 grupos da nova classe média:
 - 2 grupos de chefe ou cônjuge de casal com filhos;
 - 2 grupos de idosos que moram sozinhos;
 - 1 grupo de pais e mães sem cônjuge.

- 3 grupos com a classe acima da nova classe média:
 - 1 grupo de pessoas de 20 a 29 anos;
 - 1 grupo de pessoas acima de 30 anos;
 - 1 grupo de pessoas com 60 anos ou mais.

Realização do grupo

Após o recrutamento, chegou o momento de realização do grupo.

Com a presença de todos os participantes, as informações sobre o estudo, o termo de consentimento, a gravação do grupo e a ficha de cadastro foram explicadas logo antes do início da discussão com a intenção de deixar bastante claro que se trata de um trabalho acadêmico, com sigilo garantido, participação voluntária e liberdade para sair quando desejado, passando total segurança sobre o trabalho a ser realizado. Depois de todos os esclarecimentos, solicitou-se o preenchimento da ficha e a assinatura do TCLE. O modelo desse termo cumpre todos os critérios exigidos e foi aprovado pelo Coep no dia 2 outubro de 2014, sob o número 35439714.5.0000.5149.

O roteiro utilizado foi o mesmo para todos os grupos, para manter a comparação entre as percepções. Para os grupos de renda alta, foi discutido o tema que permitiria entender qual a visão dessas pessoas a respeito daqueles que pertencem à nova classe média.

A quantidade de pessoas variou de 5 a 8 participantes, proporcionando discussões bastante ricas de informação. Os resultados são apresentados a seguir.

6 RESULTADOS

Etapa quantitativa

Coforme descrito na seção metodológica, foram feitas curvas de Engel para cada demanda estabelecida (alimentação, fumo e bebidas alcoólicas, vestuário feminino e itens de beleza) e para cada rodada da POF, 2002-2003 e 2008-2009. Deve-se recordar que a diferença entre as regressões lineares múltiplas geradas para cada demanda é a presença ou não da *dummy*, que indica o pertencimento à NCM e a presença ou não da variável “gasto *per capita*”.

A fim de facilitar a visualização, as tabelas a seguir apresentam apenas os coeficientes, erros-padrão, o número de observações e os R^2 .

TABELA 17 - Exponenciais dos coeficientes e dos erros-padrão estimados para variável dependente “Alimentação” – RMBH

Variáveis	Categorias	Modelo 1 2002	Modelo 1 2008	Modelo 2 2002	Modelo 2 2008	Modelo 3 2002	Modelo 3 2008
Tipo de arranjo domiciliar	Casal com filhos	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	Uniparental	0,00775 (0,00716)	0,00543 (0,00843)	0,0112 (0,00720)	0,00774 (0,00849)	0,00761 (0,00717)	0,00537 (0,00842)
	Unipessoal	0,0308** (0,0120)	0,0187 (0,0135)	0,0352*** (0,0123)	0,0210 (0,0137)	0,0300** (0,0121)	0,0176 (0,0136)
	Casal sem filhos	0,00698 (0,00730)	0,0111 (0,00921)	0,0107 (0,00743)	0,0127 (0,00931)	0,00668 (0,00733)	0,0103 (0,00923)
	Casal com filhos e outros parentes	-0,0105 (0,00900)	-0,0138 (0,00992)	-0,0134 (0,00909)	-0,0150 (0,0101)	-0,0103 (0,00903)	-0,0136 (0,00993)
Idade	Até 29 anos	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	30 – 39 anos	-0,0100 (0,00731)	0,0143* (0,00852)	-0,0154** (0,00736)	0,00922 (0,00865)	-0,00988 (0,00731)	0,0141* (0,00853)
	40 – 49 anos	-0,00676 (0,00775)	0,00555 (0,00867)	-0,0145* (0,00779)	-0,00216 (0,00884)	-0,00661 (0,00775)	0,00554 (0,00868)
	50 – 59 anos	-0,00792 (0,00797)	0,00976 (0,00932)	-0,0164** (0,00804)	0,00194 (0,00943)	-0,00780 (0,00796)	0,00919 (0,00932)
	60 anos ou mais	-0,0133* (0,00791)	0,00897 (0,00902)	-0,0224*** (0,00796)	0,00361 (0,00918)	-0,0129 (0,00789)	0,00892 (0,00902)
Raça	Não branco	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	Branco	-0,00879** (0,00390)	-0,00802* (0,00485)	-0,0163*** (0,00390)	-0,0164*** (0,00475)	-0,00874** (0,00390)	-0,00797 (0,00485)
Sexo	Feminino	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	Masculino	0,0175*** (0,00476)	0,0228*** (0,00631)	0,0156*** (0,00480)	0,0217*** (0,00635)	0,0176*** (0,00475)	0,0232*** (0,00630)
Razão	0 – 4 anos	0,000142 (0,000195)	0,000131 (0,000233)	0,000299 (0,000197)	0,000295 (0,000235)	0,000129 (0,000196)	8,69e-05 (0,000235)
	5 – 9 anos	0,000387** (0,000178)	0,000137 (0,000199)	0,000509*** (0,000180)	0,000300 (0,000203)	0,000378** (0,000179)	0,000110 (0,000200)
	10 – 14 anos	0,000660*** (0,000170)	0,000415** (0,000189)	0,000796*** (0,000171)	0,000541*** (0,000193)	0,000652*** (0,000169)	0,000392** (0,000190)
	15 anos ou mais	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
Nova classe média	Não faz parte da NCM	-	-	Referência	Referência	Referência	Referência
	NCM	-	-	-0,00440 (0,00391)	-0,0148*** (0,00482)	-0,00324 (0,00379)	-0,00795* (0,00475)
Anos de estudos do chefe	-0,000689** (0,000322)	-0,000383* (0,000222)	-0,00142*** (0,000349)	-	0,000894*** (0,000241)	-0,000685** (0,000322)	-0,000393* (0,000224)
Gastos per capita	-0,0256*** (0,00266)	-0,0305*** (0,00332)	-	-	-	-0,0255*** (0,00265)	-0,0296*** (0,00334)
Tamanho do domicílio	0,0195** (0,00921)	0,0195** (0,00908)	0,0418*** (0,00905)	0,0395*** (0,00899)	0,0188** (0,00930)	0,0188** (0,00910)	
Constante	0,391*** (0,0290)	0,417*** (0,0343)	0,146*** (0,0142)	0,129*** (0,0151)	0,393*** (0,0296)	0,413*** (0,0343)	
Observações		5.021	3.010	5.021	3.010	5.021	3.010
R ²		0,079	0,080	0,061	0,058	0,079	0,081

Fonte: elaboração própria a partir de dados das POF 2002-2003 e 2008-2009. Obs: Exponencial do erro-padrão robusto entre parênteses; ***Significativo ao nível de confiança de 99%; **Significativo ao nível de confiança de 95%; * Significativo ao nível de confiança de 90%.

TABELA 18 - Exponenciais dos coeficientes e dos erros-padrão estimados para variável dependente “Fumo e bebidas alcoólicas” – RMBH.

Variáveis	Categorias	Modelo 1 2002	Modelo 1 2008	Modelo 2 2002	Modelo 2 2008	Modelo 3 2002	Modelo 3 2008
Tipo de arranjo domiciliar	Casal com filhos	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	Uniparental	-0,000131 (0,00127)	0,00147 (0,00109)	0,000325 (0,00127)	0,00164 (0,00109)	-4,40e-05 (0,00126)	0,00148 (0,00109)
	Unipessoal	0,000379 (0,00268)	0,00209 (0,00204)	0,00145 (0,00270)	0,00247 (0,00205)	0,000911 (0,00270)	0,00224 (0,00204)
	Casal sem filhos	-0,00294** (0,00118)	-0,00267** (0,00119)	-0,00233** (0,00118)	-0,00240** (0,00119)	-0,00274** (0,00118)	-0,00256** (0,00118)
	Casal com filhos e outros parentes	0,00189 (0,00121)	0,00228* (0,00137)	0,00142 (0,00121)	0,00215 (0,00137)	0,00174 (0,00121)	0,00225 (0,00137)
Idade	Até 29 anos	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	30 – 39 anos	-0,000438 (0,00120)	-0,000152 (0,00119)	-0,00109 (0,00120)	-0,000464 (0,00119)	-0,000526 (0,00120)	-0,000129 (0,00119)
	40 – 49 anos	-0,00110 (0,00129)	-0,00121 (0,00128)	-0,00201 (0,00129)	-0,00174 (0,00129)	-0,00120 (0,00129)	-0,00121 (0,00128)
	50 – 59 anos	-0,000540 (0,00140)	-0,00291** (0,00135)	-0,00150 (0,00139)	-0,00333** (0,00137)	-0,000612 (0,00140)	-0,00283** (0,00135)
	60 anos ou mais	-0,00207 (0,00130)	-0,00384*** (0,00136)	-0,00328** (0,00131)	-0,00419*** (0,00138)	-0,00230* (0,00131)	-0,00383*** (0,00136)
Raça	Não branco	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	Branco	-0,000271 (0,000518)	5,75e-05 (0,000611)	-0,00108** (0,000519)	-0,000528 (0,000579)	-0,000303 (0,000517)	4,89e-05 (0,000610)
Sexo	Feminino	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
	Masculino	0,00184** (0,000745)	0,00108 (0,000874)	0,00159** (0,000745)	0,000929 (0,000873)	0,00179** (0,000742)	0,00103 (0,000871)
Razão	0 – 4 anos	-9,25e-05*** (3,06e-05)	- (2,66e-05)	-6,63e-05** (3,04e-05)	- (2,58e-05)	-8,38e- 05*** (3,04e-05)	- (2,66e-05)
	5 – 9 anos	-9,70e-05*** (2,38e-05)	- (2,19e-05)	-7,78e- 05*** (2,34e-05)	- (2,17e-05)	-9,12e- 05*** (2,35e-05)	- (2,19e-05)
	10 – 14 anos	-0,000109*** (2,25e-05)	- (2,27e-05)	-8,91e- 05*** (2,20e-05)	-9,24e- 05*** (2,26e-05)	- (2,22e-05)	- (2,27e-05)
	15 anos ou mais	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
Nova classe média	Não faz parte da NCM	-	-	Referência	Referência	Referência	Referência
	NCM	-	-	0,00195*** (0,000535)	0,000702 (0,000576)	0,00206*** (0,000530)	0,00117** (0,000582)
Anos de estudos do chefe	-4,63e-05 (3,01e-05)	-1,87e-05 (2,44e-05)	- (3,06e-05)	0,000125*** (3,06e-05)	-5,13e-05** (2,39e-05)	-4,88e-05 (3,02e-05)	-1,72e-05 (2,44e-05)
Gastos per capita	-0,00257*** (0,000337)	-0,00188*** (0,000428)	-	-	-	-0,00262*** (0,000334)	-0,00202*** (0,000435)
Tamanho do domicílio	-0,000431 (0,00185)	0,00189 (0,00125)	0,00237 (0,00185)	0,00340*** (0,00124)	0,00340*** (0,00124)	1,41e-05 (0,00187)	0,00199 (0,00124)
Constante	0,0337*** (0,00405)	0,0250*** (0,00470)	0,00726*** (0,00223)	0,00619*** (0,00218)	0,00619*** (0,00218)	0,0326*** (0,00409)	0,0256*** (0,00472)
Observações		5.021	3.010	5.021	3.010	5.021	3.010
R ²		0,022	0,031	0,017	0,025	0,025	0,033

Fonte: elaboração própria a partir de dados das POF 2002-2003 e 2008-2009. Obs: Exponencial do erro-padrão robusto entre parênteses; ***Significativo ao nível de confiança de 99%; **Significativo ao nível de confiança de 95%; * Significativo ao nível de confiança de 90%.

TABELA 19 - Exponenciais dos coeficientes e dos erros-padrão estimados para variável dependente “Vestuário feminino e itens de beleza” – RMBH.

Variáveis	Categorias	Modelo 1 2002	Modelo 1 2008	Modelo 2 2002	Modelo 2 2008	Modelo 3 2002	Modelo 3 2008
Tipo de arranjo domiciliar	Casal com filhos	Referência 7,55e-05	Referência 0,00340*	Referência 0,000154	Referência 0,00361**	Referência 0,000301	Referência 0,00343*
	Uniparental	(0,00207)	(0,00179)	(0,00206)	(0,00178)	(0,00205)	(0,00177)
	Unipessoal	-0,00211 (0,00331)	-0,00281 (0,00247)	-0,000934 (0,00331)	-0,00204 (0,00245)	-0,000719 (0,00330)	-0,00231 (0,00247)
	Casal sem filhos	-0,00482*** (0,00183)	-0,00250 (0,00164)	-0,00447** (0,00182)	-0,00194 (0,00163)	-0,00431** (0,00182)	-0,00212 (0,00164)
	Casal com filhos e outros parentes	0,00569 (0,00354)	0,000548 (0,00183)	0,00540 (0,00350)	0,000351 (0,00183)	0,00527 (0,00351)	0,000464 (0,00183)
Idade	Até 29 anos	Referência -0,00582***	Referência -0,00205	Referência -0,00582***	Referência -0,00236	Referência -0,00605***	Referência -0,00197
	30 – 39 anos	(0,00221)	(0,00147)	(0,00219)	(0,00147)	(0,00220)	(0,00146)
	40 – 49 anos	-0,0121*** (0,00226)	-0,00495*** (0,00156)	-0,0120*** (0,00225)	-0,00555*** (0,00156)	-0,0123*** (0,00226)	-0,00495*** (0,00156)
	50 – 59 anos	-0,0176*** (0,00230)	-0,00572*** (0,00173)	-0,0174*** (0,00230)	-0,00602*** (0,00173)	-0,0177*** (0,00230)	-0,00545*** (0,00172)
	60 anos ou mais	-0,0216*** (0,00228)	-0,0141*** (0,00153)	-0,0218*** (0,00226)	-0,0145*** (0,00154)	-0,0222*** (0,00228)	-0,0141*** (0,00153)
Raça	Não branco	Referência -0,00168	Referência 0,00132	Referência -0,00146	Referência 0,000629	Referência -0,00176*	Referência 0,00129
	Branco	(0,00106)	(0,000830)	(0,00103)	(0,000809)	(0,00105)	(0,000827)
Sexo	Feminino	Referência -0,00735***	Referência -0,00701***	Referência -0,00739***	Referência -0,00729***	Referência -0,00747***	Referência -0,00717***
	Masculino	(0,00139)	(0,00120)	(0,00137)	(0,00121)	(0,00137)	(0,00119)
Razão	0 – 4 anos	- 0,000375*** (5,31e-05)	- 0,000342*** (3,98e-05)	- 0,000359*** (5,24e-05)	- 0,000305*** (3,95e-05)	- 0,000352*** (5,29e-05)	- 0,000321*** (4,00e-05)
	5 – 9 anos	- 0,000259*** (4,84e-05)	- 0,000317*** (3,12e-05)	- 0,000249*** (4,82e-05)	- 0,000289*** (3,10e-05)	- 0,000244*** (4,83e-05)	- 0,000304*** (3,13e-05)
	10 – 14 anos	- 0,000158*** (5,25e-05)	- 0,000215*** (3,66e-05)	- 0,000151*** (5,22e-05)	- 0,000192*** (3,62e-05)	- 0,000145*** (5,23e-05)	- 0,000204*** (3,65e-05)
	15 anos ou mais	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência	Referência
Nova classe média	Não faz parte da NCM	-	-	Referência	Referência	Referência	Referência
	NCM	-	-	0,00543*** (0,00107)	0,00323*** (0,000830)	0,00538*** (0,00107)	0,00377*** (0,000829)
Anos de estudos do chefe	0,000103 (9,13e-05)	5,91e-05 (3,89e-05)	0,000127 (9,18e-05)	2,47e-05 (3,61e-05)	9,68e-05 (9,46e-05)	6,42e-05* (3,84e-05)	
Gastos per capita	0,00118 (0,000731)	-0,00188*** (0,000580)	-	-	0,00105 (0,000723)	-0,00233*** (0,000576)	
Tamanho do domicílio	0,0178*** (0,00259)	0,0118*** (0,00182)	0,0181*** (0,00255)	0,0137*** (0,00178)	0,0190*** (0,00258)	0,0121*** (0,00182)	
Constante	0,0276*** (0,00775)	0,0421*** (0,00646)	0,0349*** (0,00403)	0,0216*** (0,00284)	0,0247*** (0,00774)	0,0439*** (0,00641)	
Observações	5.021	3.010	5.021	3.010	5.021	3.010	
R ²	0,099	0,125	0,104	0,127	0,105	0,132	

Fonte: elaboração própria a partir de dados das POF2002-2003 e 2008-2009. Obs: Exponencial do erro-padrão robusto entre parênteses; ***Significativo ao nível de confiança de 99%; **Significativo ao nível de confiança de 95%; * Significativo ao nível de confiança de 90%.

Iniciando a análise com a demanda “alimentação”, sendo esta um bem de necessidade básica (quando a proporção de aumento da demanda é menor do que a da renda), será destacado primeiro o comportamento da variável “nova classe média”.

A respeito dessa variável, percebe-se que tanto para 2002 quanto para 2008 os coeficientes são negativos, sendo bastante significativos no terceiro modelo. Este aumenta seu impacto na variável dependente em 2008 para ambos modelos que possuem sua presença. No caso da variável de gasto total *per capita*, o comportamento é semelhante, sendo negativo, com declínio e significância em 2008.

A variável de razão de equivalência tem um impacto positivo na demanda por alimentação, entretanto com coeficientes de valores muito baixos. No caso das categorias de idade dos chefes do domicílio, vê-se que todas possuem impacto negativo e significativo na demanda por alimentação no modelo 2 para 2002, chamando a atenção para chefes com 60 anos ou mais, cujo coeficiente é maior, indicando que, quanto maior a idade, possivelmente menor a demanda por alimentação. Com respeito à raça, os coeficientes são negativos em ambas rodadas, porém somente significativo em 2002 no modelo 3.

Observando as variáveis de arranjo domiciliar, vemos que, com exceção da categoria “casal com filhos e outros parentes”, todas as demais categorias distintas de casal com filhos (categoria de referência) possuem impacto positivo. A categoria “unipessoal” merece destaque, pois se mostra significativa na rodada 2002.

Além disso, o coeficiente de anos de estudo do chefe do domicílio segue um comportamento semelhante ao do gasto total *per capita* e também da “dummy NCM”, variáveis que consideram a renda de forma direta ou indireta. Isso pode indicar uma multicolinearidade e uma predominância da renda na explicação da demanda maior do que do capital cultural, pensando como escolaridade do chefe do domicílio. De toda forma, a presença da variável de escolaridade se mostra relevante como uma variável de controle dentro dos modelos.

Além da variável referente a anos de estudo, a variável “tamanho do domicílio” foi inserida como variável-controle para este estudo e se mostrou significativa para as duas rodadas.

Por fim, observando os três modelos independentemente do ano, é possível perceber a importância da inserção da variável “tamanho do domicílio” quando ingressa no modelo 2. Nota-se um queda em sua explicação quando possuímos as variáveis “gasto total *per capita*” e “*dummy* NCM”, sendo a primeira variável significativa para o modelo.

Pode-se destacar, a respeito do modelo “alimentação”, o choque do aumento da renda ao indicar uma demanda menor por alimentos em 2008. Por outro lado, o tamanho da família se mostra ainda positivamente relacionado à demanda por alimentos, assim como o sexo do chefe do domicílio.

Passa-se a se tratar, neste momento, da demanda “fumo e bebidas alcoólicas”, Tabela 18, demanda exclusivamente de adultos. Percebe-se que a variável que representa o pertencimento à nova classe média possui coeficiente positivo e aumenta seu impacto e torna-se significante quando inserido também o gasto total *per capita* ao modelo, principalmente na rodada 2008-2009.

O gasto total *per capita* possui um sinal negativo no coeficiente, ou seja, quanto menor o gasto total *per capita*, maior a demanda por fumo e bebidas alcoólicas. Ainda com respeito a essa variável, percebe-se que o coeficiente varia muito pouco entre os modelos e também entre as duas rodadas. Entretanto, torna-se interessante destacar que tanto essa variável quanto a que representa o pertencimento ou não à nova classe média se mostram significativas. Além disso, nota-se como essas duas variáveis possuem sinais opostos. Uma hipótese para isso é o efeito do vício a esse choque de renda.

Com respeito à razão de equivalência, vemos sinal negativo no coeficiente e baixo impacto de maneira geral, principalmente na rodada 2008-2009, mas bastante significativo. Esse efeito negativo mostra que as crianças competem com esse tipo de demanda, o que demonstra certo altruísmo das famílias, preocupadas com o bem-estar daquelas.

Observando a variável que diz respeito ao sexo do chefe do domicílio, observa-se que o fato de ser homem tem uma influência positiva na demanda por fumo e bebidas alcoólicas, não tendo variação expressiva entre os modelos nem entre as rodadas, com coeficientes significativos somente para 2002.

A idade do chefe do domicílio tem comportamento parecido com a demanda de alimentação, porém a categoria “60 anos ou mais” apresenta comportamento interessante: de 2002-2003 para 2008-2009, temos uma queda do coeficiente, apesar de o sinal permanecer negativo. Para o caso de 2002-2003, essa categoria apresenta-se com maior significância, e, quando comparamos as duas demandas (“alimentação” e “fumo e bebidas”), percebemos também uma maior significância para o modelo “fumo e bebidas”.

Para a variável “raça do chefe”, temos um coeficiente negativo e não significativo. Tratando dos arranjos domiciliares, vemos que a categoria “casal sem filhos” tem sinal negativo e nível de significância alto (95%) tanto para 2002 quanto para 2008.

A variável “anos de estudo” possui sinal negativo, isto é, quanto maior a escolaridade, menor a demanda, e em 2008-2009 tal variável se mostra mais significativa, quando comparada à rodada anterior. Além disso, o mesmo ocorre com o gasto total *per capita*, ou seja, quanto maior o gasto *per capita*, menor o gasto com essa demanda.

Por fim, tratando da demanda com vestuário feminino e itens de beleza, veja Tabela 19.

Observa-se que o gasto total *per capita*, que em 2002-2003 era positivo e não significativo, em 2008-2009 passa a ser negativo e significativo. Entretanto, quando se analisa o comportamento da variável da nova classe média, nota-se um impacto forte, seu sinal continua positivo e significativo, podendo indicar a importância simbólica dessa demanda para os pertencentes à nova classe média.

Com respeito às razões de equivalência, o comportamento é semelhante ao da demanda “fumo e bebidas alcoólicas”: os coeficientes são negativos e significativos, mostrando que as crianças “competem” com o gasto de supérfluos.

Tendo em vista a variável “sexo do chefe do domicílio”, observa-se que o fato de o sexo ser masculino faz com que a demanda por vestuário feminino e itens de beleza seja menor, chamando atenção de que esse coeficiente se mostra significativo em todas as regressões nas duas rodadas.

As categorias de idade apresentaram alterações entre as rodadas: os coeficientes são maiores e permanecem negativos e significativos quando comparados com a demanda do grupo de 29 anos ou menos para esses produtos, indicando uma demanda maior dos mais jovens.

A variável “raça do chefe” em 2008 inverte o sinal e passa a ser menos significativa na compreensão da demanda por vestuário e itens de beleza.

Por fim, os arranjos domiciliares e a variável “anos de estudo”. Os arranjos domiciliares não apresentaram coeficientes significativos, com exceção do casal sem filhos para a rodada de 2002, e têm sinal negativo. Com respeito à variável “anos de estudo”, o coeficiente não foi significativo, mas apresenta sinal positivo.

A seguir, apresenta-se uma tabela levando em consideração os coeficientes significantes a 95%. O sinal indica se o coeficiente é positivo ou negativo. Aqueles que estão em branco são coeficientes com significância abaixo de 95%.

TABELA 20 – Tabela Resumo de resultado levando em consideração modelo 3.

Variáveis dependentes	Categorias	Alimentação		Fumo e bebida		Vest. Fem e beleza	
		2002	2008	2002	2008	2002	2008
gasto per capita	contínua	-	-	-	-	-	-
Nova classe média	<i>não NCM referência</i>			+	+	+	+
Anos de estudo do chefe	contínua	-					
Tipo de arranjo domiciliar	uniparental						
	unipessoal	+					
	casal sem filhos			-	-	-	
	casal com filhos e outros parentes						<i>categoria de referência</i>
Tamanho do domicílio	contínua	+	+			+	+
razão	0-4 anos			-	-	-	-
	5-9 anos	+		-	-	-	-
	10-14 anos	+	+	-	-	-	-
	15 anos ou mais						<i>categoria de referência</i>
idade	até 29 anos						
	30-39 anos					-	
	40-49 anos					-	-
	50-59 anos				-	-	-
	60 anos ou mais			-	-	-	-
raça	<i>não branco referência</i>	-					
sexo	<i>fem. referência</i>	+	+	+		-	-

Fonte:elaboração própria a partir dos dados da POF2002-2003 e 2008-2009.Foi considerado significativo somente os coeficientes com nível de significância de 95% ou mais.

Etapa qualitativa

Passado

Os resultados da metodologia serão apresentados comparando inicialmente a visão, separada por perfil de classe, do passado e do presente de grandes temas.

Após isso, serão apresentados os resultados da técnica projetiva separada entre passado e presente. Dentro de cada intervalo de tempo, haverá uma subdivisão dos tipos de arranjos que foram apresentados aos participantes, e dentro destes será feita uma nova subdivisão de perfil de participantes.

Logo após essa apresentação detalhada, será apresentada uma tabela-resumo de resultados.

Depois disso, serão explorados dois grandes temas: a percepção dos participantes sobre os últimos 10 anos e a discussão sobre a classe média e a organização das classes de maneira geral. A análise desses dois grandes temas será feita por perfil. De maneira resumida:

TABELA 21 – Mapa de análise qualitativa

Temas	Classe		
Descrição do domicílio e rotina no passado	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	Tabela Resumo
Descrição do domicílio e rotina no presente	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	
Decisão de compras e distribuição de gastos no passado	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	
Decisão de compras e distribuição de gastos no presente	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	
Influências no consumo no passado	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	
Influências no consumo no presente	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	
Técnica projetiva para o passado	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	
Técnica projetiva para o presente	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	
Percepção dos últimos 10 anos	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	Tabela Resumo
Discussão sobre a classe média e a organização das classes em geral	Nova classe média (NCM)	Classe acima da NCM	

Fonte: elaboração própria.

As citações presentes na apresentação de resultados serão detalhadas de maneira distinta para cada uma das duas classes. Isso porque, no caso da NCM, o perfil de arranjo familiar deveria ser cumprido além das demais variáveis; no caso da classe acima da NCM, a renda e a idade eram os critérios principais. Veja na tabela a seguir:

TABELA 22 – Mapa de análise qualitativa dentro das classes

nova classe média	idosos
	casal com filhos
	uniparental
Classe acima da NCM	idosos
	adultos
	jovens

Fonte: elaboração própria.

Na seção a seguir será apresentada a visão dos participantes dos dois perfis (NCM e acima da NCM) tanto para sua vivência no passado quanto para a sua vida atual.

Descrição do domicílio e rotina

Passado

Ao se solicitar aos participantes dos grupos focais que descrevessem a própria casa, percebe-se que a descrição varia de acordo mais com o grupo etário das pessoas do que com o arranjo domiciliar a que pertencem atualmente, possivelmente porque, no passado, os arranjos de todos os participantes eram muito semelhantes.

No caso dos idosos da NCM, foi feita uma descrição de um ambiente majoritariamente rural, casas de pau a pique e construções bem simples. A descrição das posses no interior da casa era muito simples, algumas casas com lamparina, sem eletrodomésticos como geladeira ou fogão a gás, algumas possuíam rádio – era considerado como momento importante a reunião para escutar o rádio durante um período do dia. A descrição dos cômodos também indica a precariedade da vida e a grande densidade demográfica dos domicílios, com camas de forquilha, mais de dois indivíduos dividindo a mesma cama, poucos cômodos, ausência de armários e banheiro fora da casa, por exemplo.

A rotina das casas também era bastante rural, como cozinhar no fogão a lenha (lenha trazida do mato), socar arroz, limpar café, lavar roupa no rio. Além disso, a maioria dos membros trabalhava na lavoura ou em outras atividades rurais. A mulher, na maioria das vezes, cuidava da casa, e o marido e filhos trabalhavam, sem distinção de idade.

Entretanto, nos grupos em que os chefes e cônjuges eram mais jovens, a descrição dos domicílios já apresenta uma melhora na estrutura e posses.

Alguns dos domicílios já possuíam televisão, apesar de ser em preto e branco, geladeira, fogão, armário. A realidade retratada não foi muito rural, mas o hábito de mais de dois indivíduos dormirem na mesma cama ainda foi bastante mencionado.

A respeito da descrição da casa, algumas características se destacam na fala dos participantes, independentemente da idade. Primeiramente, sobre a quantidade dos itens. Existia somente um rádio, uma televisão, em alguns casos uma cama para ser dividida entre os membros.

Para os grupos com renda acima da nova classe média, a casa descrita pelos participantes idosos de maneira geral era ampla, habitada por muitos moradores, devido à quantidade de filhos, e, em alguns casos, por agregados. Nos quartos dormiam muitas pessoas, e para os trabalhos domésticos foi bastante descrita a presença de muitas empregadas, para cuidar dos filhos, cozinhar no fogão a lenha e fazer a tarefa mais árdua – segundo as participantes, lavar a roupa de todos os moradores.

Ainda a respeito dos cômodos, o banheiro foi o mais destacado pelos participantes, sendo, nas casas rurais com infraestrutura mais precária, encontrado externo à casa. Ele também foi descrito de maneira especial, devido à quantidade de moradores que faziam uso dele. Por esse motivo, a parte do banho se encontrava separada das outras áreas, para que as pessoas pudessem fazer uso das áreas de maneira segmentada. Não havia chuveiro elétrico na casa das pessoas de forma geral na infância, que tomavam banho de banheira ou, então, a partir de uma construção muito simples em que se esquentava a água no fogão para ser colocada no interior de uma lata que tinha a funcionalidade de chuveiro.

Além disso, os eletrodomésticos não eram muitos: havia uma geladeira, um rádio e, em alguns casos, a radiola. O rádio era indicado como um elemento que aglomerava as pessoas para escutá-lo.

Por fim, outro elemento que chama atenção na descrição da casa dessas pessoas é a presença de livros, de estantes de livros dentro de casa. De acordo com elas, todas as casas possuíam livros, inclusive coleções de alguns clássicos.

Para os adultos, a casa descrita já possuía uma infraestrutura melhor, com geladeira, fogão a gás, rádio, ferro de passar roupa, televisão em preto e branco. O número de pessoas dentro de casa também já era menor, mas, mesmo assim, o relato de dividir o quarto com irmãos era frequente. O rádio e a televisão exerciam a função de aglomerar as pessoas do próprio domicílio ou da vizinhança.

Já os jovens adultos com idade até 29 anos descrevem uma quantidade de eletrodomésticos bem maior, quando comparados aos dois cenários anteriores. Citam, além do fogão, geladeira, televisão já colorida “de tubo”, vídeo cassete, *videogame*, *freezer*, micro-ondas, computador, máquina de lavar e enceradeira. Carro também foi citado por todos os participantes, mas não em quantidade: as casas inicialmente tinham um automóvel e somente depois vieram a ter mais de um.

O número de pessoas dentro do domicílio cai ainda mais, e a empregada ou faxineira é uma personagem bastante presente.

- *Nova classe média*

“Eram só as prateleiras com as vasilhas, não tinha armário, não tinha...” (Grupo de idosos)

“O pobre não tinha geladeira, ele não tinha um fogão a gás, ele não tinha televisão... Quando apareceu o rádio, tinha o negócio do Bentinho do Sertão; chegava na hora de seis horas, tinha o negócio do Bentinho, todo mundo ia lá para escutar rádio.” (Grupo de idosos)

“A minha casa tinha telhado, mas chovia mais dentro do que fora, colchão era dessa finura, a cama mais rangia do que tudo, televisão também em preto e branco, tinha um sofá – o resto sentava tudo no chão –, uma geladeira bege – a dela era a azul, lá em casa era bege –, gelava mais do que tudo, um fogãozinho, assim, caindo aos pedaços mesmo... Mas só. Não tinha nada de mais, não.” (Grupo casal com filhos)

“Na minha casa tinha cama, mesa, fogão, geladeira... como é que fala... liquidificador, televisão, rádio... Não, tinha até aquele som de disco, assim.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Um rádio chiador, uma bicicleta ótima, que me levava a todo lugar que eu queria, e morava no interior.” (Grupo de idosos)

“Os banheiros eram poucos para uma casa, porque não usava ter um banheiro para cada quarto. Então, na minha casa, com 12 filhos e mais o papai e a mamãe, tinha um banheiro no andar de cima e um banheiro social no andar de baixo. Então, era fila.” (Grupo de idosos)

“Lá em casa já tinha um pouquinho de tecnologia em termos de fogão a gás, liquidificador, televisão, antes em preto e branco, depois televisão em cores, em 1982, por conta da Copa. Mas a reação dos meus pais era ir para a casa de não sei quem, do tio não sei quem, que era o ‘cara’ rico, que tinha um rádio, para poder ouvir as notícias do que acontecia na cidade.” (Grupo de adultos)

“Então, o mais velho sou eu. Eu sou do tempo em que a gente ia a pé trocar canal. A gente fala assim: ‘Ah, a gente ia a pé trocar o canal’. Levantava aqui e ia lá trocar o canal. Mas na minha casa também tinha televisão... Mas é o que ela falou, tinha uma coisa. Tinha uma televisão, tinha um rádio...” (Grupo de adultos)

“Eu me lembro da enceradeira lá em casa.” (Grupo de jovens)

“Geladeira sempre teve, freezer...” (Grupo de jovens)

“Aqueles micro-ondas gigantes.” (Grupo de jovens)

O papel desempenhado pelos membros dos domicílios também evoluiu ao longo do tempo.

No passado, na dinâmica doméstica, os integrantes da casa tinham papéis bem definidos. Todos os homens chefes do domicílio trabalhavam fora; no caso dos idosos e das pessoas que viveram em ambiente rural, na lavoura; e as mães, em casa ou na casa de alguém.

No caso das idosas e de alguns adultos acima da nova classe média, as mães quase sempre eram donas de casa, e a casa possuía uma média de três empregadas. Tinham como função cuidar dos filhos de maneira geral, acompanhar na escola (todas as participantes frequentaram a escola), fazer as roupas (algumas meninas aprendiam a costurar) ou buscar uma costureira para a tarefa e coordenavam as tarefas das empregadas. Houve relato de uma mãe que dava aula de francês e piano. Os pais sempre trabalhavam fora de casa e não tinham nenhuma participação na parte de administração da casa ou cuidado com os filhos.

A descrição dos participantes mais jovens não difere muito quanto à função de trabalho fora de casa, mas as mulheres também passam a ser mais frequentes nesse trabalho, mesmo tendo muitos relatos de mães donas de casa. Importante destacar que as tarefas domésticas sempre foram descritas como realizadas somente pelas mulheres.

Para os jovens acima da nova classe média, o fato de as mulheres (mães) trabalharem fora de casa é um elemento bastante presente, mesmo ainda existindo aquelas que tinham a função única de dona de casa. A empregada doméstica foi citada como uma pessoa muito presente nos domicílios, o que, segundo alguns participantes, é peça fundamental para o trabalho da mãe fora do lar. Interessante observar que a mulher acumula funções – não abandona as tarefas domésticas nem a administração do lar. Entretanto, os participantes já falam dos homens como um pouco mais presentes no cuidado com os filhos, buscando na escola, por exemplo, e, mesmo que, como relatado por todos, o papel coubesse à mulher, esta tinha também que designar a tarefa ao marido.

Outro elemento interessante é a ausência de qualquer tipo de conversa entre pais e filhos a respeito das tarefas. Essa era uma regra geral nunca discutida entre as partes. O sentimento de autoridade muito forte dos pais era presente. A descrição das refeições para esses participantes exemplifica isso, pois elas eram feitas, de maneira geral, com a família toda reunida e sem discussões, devido à presença da autoridade do pai à mesa.

- *Nova classe média*

“O meu pai trabalhava na roça com meus irmãos homens, e a minha mãe trabalhava na cozinha fazendo queijo, tirando leite, fazendo farinha, fiando algodão, sabe? Fazendo aquelas linhas para fazer cobertor. Isso que ela fazia.” (Grupo de idosos)

“O meu pai sempre trabalhou fora, a minha mãe veio a trabalhar fora quando eu tinha 12 anos; até então ela era dona de casa, então quem olhava a gente era ela. A despesa da minha casa, até mesmo com a minha mãe trabalhando, sempre foi do meu pai. Ela nunca deu dinheiro em casa, o dinheiro que ela ganhava era para ela mesma. E a gente tinha tarefa. Lá em casa era assim: uma semana uma arrumava a cozinha e a casa, a outra ficava com o terreiro; na outra semana, quem ficou com o terreiro e a casa (na semana anterior) ficava com a cozinha. ” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Além disso, uma mesa de refeição muito grande, porque todos faziam a refeição ao mesmo tempo, mamãe no meio da parte maior da mesa e papai na cabeceira. O papai exigia que os filhos fizessem refeição em silêncio. Se começasse a conversar uma com a outra, dava briga. E ele era médico, trabalhava em hospital, era habituado com silêncio, barulho perturbava muito ele. E a mamãe aqui no meio, servindo o prato de todos, um por um. Ela que fazia, ela era a última a fazer o seu próprio prato, então ela comia frio.” (Grupo de idosos)

“A minha mãe fazia o papel de tudo, que era a líder, digamos, da casa, e o meu pai trabalhava fora, e a gente não tinha obrigação. Porque era só homem, então, teoricamente, não existia. A obrigação nossa era brincadeira.” (Grupo de idosos)

“Era dona de casa. Mas ela colocava a gente para fazer, para ensinar, para ensinar a ser dona de casa.” (Grupo de adultos)

“Os meus pais trabalhavam fora. O meu pai no banco, e a minha era professora, dava aula de manhã, de tarde e de noite, e aí eu lembro que a gente tinha empregada, tinha uma pessoa... Aí era mais ou menos como ela falou: tinha a lavadeira, a passadeira, uma pessoa que ficava em casa o dia inteiro. Basicamente era isso. Mas a gente tinha as tarefas. Por exemplo, arrumar a cama... acordava, tinha que arrumar a cama, tomar café, tirar as coisas do café, tinha que colocar na pia... Justamente eu acho que é como uma forma de educação e para mostrar quão importante é o trabalho. Mas a gente tinha uma qualidade boa de vida em relação a isso.” (Grupo de adultos)

“O meu pai era operante, assim, era provedor. E a minha mãe, dona de casa padrão.” (Grupo de jovens)

“A minha mãe sempre cuidou da gente, de mim e da minha irmã. Era ela quem levava para a escola, procurava saber das notas...” (Grupo de jovens)

“É, o meu pai cuidava, assim, meio por alto. Me levava ao Mineirão.” (Grupo de jovens)

“Era bem dividido. Só que a minha mãe tinha que lembrar o meu pai: ‘Você está lembrando que você tem que fazer isso hoje’. ‘Ah, é verdade.’” (Grupo de jovens)

Presente

Os domicílios são apresentados por todos os participantes, independentemente do arranjo ou idade, como um elemento que melhorou muito. A descrição não só da quantidade, mas da qualidade e variedade dos eletrodomésticos é um elemento que chama atenção na fala. A infraestrutura das casas também é melhor, com mais quartos, mais banheiros e quantidade e variedade de carros.

A descrição feita pelos jovens, adultos e idosos, além da quantidade e da variedade, diz respeito à velocidade com que os itens são substituídos por um melhor e a presença da internet. Enquanto no passado, no caso dos participantes acima da nova classe média, tinha-se uma televisão ou duas, agora se tem uma para cada membro. A quantidade de computadores e agora celulares também foi

mencionada. Consertar os eletrodomésticos era algo que se fazia no passado. Atualmente, devido ao valor dos produtos novos, o que quebra é substituído por um novo.

No caso dos idosos da NCM, a variedade é mais restrita, mas apontam com muita satisfação televisão, máquina de lavar, liquidificador, geladeira, todos os produtos novos. Já no caso dos idosos de renda superior, são acrescentados à lista *tablets*, diversidade maior de eletrodomésticos, celulares e computadores.

No entanto, os participantes mais jovens e a descrição dos idosos a respeito da casa de seus filhos são muito semelhantes, e a descrição vai além. No caso da NCM, muitos saíram do aluguel, têm *home theater*, mais de uma televisão, geladeira, carro, máquina de lavar, micro-ondas, fogão, computador e outros eletrodomésticos. Outros elementos que chamam atenção na descrição são as camas. Ter uma cama para si, bem como o tipo da cama, também representa para eles um sinal de evolução. Armários, paredes de pintura nova, elementos de acabamento para casa, banheiro dentro de casa e com chuveiro quente também foram mencionados. Outro elemento citado é a possibilidade de ter os eletrodomésticos que os “ricos” possuem. Se antes eles ganhavam um usado, hoje podem comprar um a qualquer momento.

- *Nova classe média*

“Antigamente, sentava tudo num sofá, e o que estava passando lá todo mundo assistia junto. Agora, hoje, não, é uma televisão para cada um. Cada quarto tem uma televisão, e é um individualismo. Um não conversa com o outro.” (Grupo de idosos)

“Máquinas de lavar, aparelhos eletrodomésticos, casa com pintura boa, bem feita, móveis... As minhas filhas não usam móvel a vida toda, não; estragou um pouquinho, já trocam.” (Grupo de idosos)

“Você já tem sofá, televisão, computador, fogão, geladeira, micro-ondas, forminho...” (Grupo casal com filhos)

“Então, eu chego em casa, eu levo colegas minhas, elas falam assim: ‘Nossa, a sua geladeira é igual a de fulano com quem eu trabalho’. Eu fui trabalhar numa mulher, ela:

‘Ah, você toma muito cuidado com a minha máquina, que não sei o que tem, não sei o que tem’. Eu falei: ‘É igual à minha’. Porque antigamente não tinha, as pessoas não tinham como comprar. E hoje você tem como comprar.’ (Grupo casal com filhos)

“Todo mundo tem celular, televisão hoje todo mundo tem no quarto, na sala, na copa, na cozinha...” (Grupo uniparental)

“Carro. Hoje em dia, a maioria das famílias tem carro na garagem. Tablet.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“É televisão grande, de plasma, no meu quarto, com SKY, porque eu vivo sozinha, sou separada.” (Grupo de idosos)

“Eu adoro a minha máquina de lavar pratos. Eu sou apaixonada por ela.” (Grupo de idosos)

“Eu tenho computador, tenho iPad, tenho telefone...” (Grupo de idosos)

“Então, vão ficar três pessoas em casa com cinco carros. Dá para você? Fora a moto, porque tem moto também. Eu acho isso um exagero.” (Grupo de idosos)

“O ‘cara’ que limpa a minha piscina, ele fala assim: ‘Para que você me chama aqui para limpar essa piscina?’. Nunca usei a piscina.” (Grupo de adultos)

“Ficou tudo descartável. Você tem muitos... Assim, dois liquidificadores, três batedeiras...” (Grupo de adultos)

“Tem duas geladeiras, porque ela tem a dela, e eu tenho a minha, tem um freezer, tem quatro televisões – duas pessoas só que moram, lá é meio exagerado –, que é uma para o quarto, outra para o escritório, outra para o quarto dela e outra para a sala, tem um freezer, tem máquina de lavar, tem três DVDs, tem micro-ondas, forno elétrico, fogão, quatro notebooks... É meio exagerado. Eu fiquei meio exagerada. Eu tenho três sons: um som no quarto, um som na sala, um som no escritório. Aliás, na sala tem dois, porque agora tem outro dock. É um exagero só. Lá em casa é complicado.” (Grupo de adultos)

“Tecnologia mais atualizada e quantidade. Porque antes era uma que todo mundo assistia junto, hoje em dia é uma para cada um.” (Grupo de jovens)

“Tem essa preocupação com vaga. Antigamente, para você comprar, você não olhava vaga. Hoje tem que olhar vaga para tudo.” (Grupo de jovens)

“O celular. Hoje eu estava falando com a minha mãe, o meu pai hoje ligou para ela de cinco em cinco minutos para falar uma coisa que pensou na hora. Aí eu falei com a minha mãe: ‘Antes você esperava tudo que você queria falar com a pessoa, para encontrar e falar’. Hoje, não, hoje você liga e fala: ‘Não sei o quê, não sei o quê’.” (Grupo de jovens)

Tratando agora das relações domiciliares nos grupos da NCM, o elemento mais destacado entre os participantes é a postura da mulher dentro do domicílio. Hoje elas são descritas com independência financeira e não submissão comportamental, principalmente em relação aos maridos, no caso das casadas. Apesar disso, a mulher não abandona os afazeres domésticos. Os homens, na maioria das descrições, não têm parte nessa rotina, e aqueles que fazem têm muito poucas tarefas. Essa é uma questão cultural ainda muito forte. Os comentários dos participantes é que aqueles que ajudam em casa têm vergonha de contar ou, quando contam, acabam sofrendo *bullying* por parte dos amigos, devido ao pensamento ainda machista.

Outro tema bastante presente nas conversas foi o momento de ter filhos. O casamento passa a não ser uma etapa obrigatória antes de tê-los. Algumas mulheres têm filhos muito novas, e muitas sem terem se casado com o pai da criança. Em alguns casos, há uma inversão: primeiro engravidam, depois se casam.

A gravidez na adolescência foi mencionada espontaneamente em todos os grupos, independentemente da idade dos participantes, sempre vista com preocupação. A falta de informação não é apresentada como motivo, mas sim a falta de maturidade das meninas nessa etapa. Apesar desse comportamento, o menor número de filhos tidos atualmente foi bastante comentando quando comparado ao passado. A relação entre os membros da família também foi alterada, sendo eles mais individualistas.

Para os idosos, em especial, o comentário da diferença entre os laços dos membros da família foi bastante destacado, indicando que, atualmente, o individualismo é bastante presente, de forma que as pessoas não se relacionam muito.

A respeito dos casamentos, estes estão acontecendo de maneira mais tardia e com menor duração, indicando que a separação acontece muitas vezes pela mudança do comportamento da mulher dentro de casa. Ela está menos tolerante ao comportamento do marido, que não se modificou muito com relação às tarefas domésticas, quando comparado ao passado.

O papel das avós no que tange ao cuidado com os netos é um elemento que merece destaque. Elas auxiliam mães e pais sem cônjuge, mas também os casais. Isso porque permitem que os pais e as mães trabalhem e tenham com quem deixar seus filhos. E não só isso, as avós ajudam muitas vezes financeiramente no cuidado com o(a) neto(a). A vida das avós nesse cenário ganha uma ocupação, sendo uma segunda mãe para a criança.

Para os participantes acima da nova classe média, com respeito à constituição dos domicílios, o número de pessoas que vive neles é menor, mas os jovens têm saído cada vez mais tarde de casa. Segundo os próprios jovens e também a percepção dos participantes de outros grupos, a dificuldade de sair de casa está em não perder o padrão de vida que se tem no presente.

Ademais, os participantes descrevem casamentos mais tardios, menos duradouros e também a opção de ter filhos em idades mais avançadas, além de optar por ter menos filhos. O custo dos filhos, a mulher no mercado de trabalho e o investimento na carreira profissional são três elementos importantes para a mudança desse cenário.

Outro elemento citado em todos os grupos é a participação do homem dentro do domicílio nos tempos atuais, mesmo que em proporção bem inferior à da mulher, não só com respeito ao cuidado da criança, mas às tarefas domésticas, como cozinhar e lavar louça.

Por fim, torna-se relevante destacar a presença das empregadas domésticas dentro dos domicílios. De acordo com os participantes, elas estão se tornando cada vez mais raras, com valores mais altos e com um padrão de comportamento distinto. Essas profissionais não dormem mais nos domicílios e indicam eletrodomésticos importantes para seu trabalho. A faxineira, por outro lado, mostra-se mais frequente, com valor de serviço mais baixo. Entretanto, de acordo com as participantes que possuem filho em idade escolar, a empregada doméstica é integrante fundamental para a rotina diária da família.

- *Nova classe média*

“Hoje as coisas estão todas banais. São as meninas ganhando neném com 13 anos... Isso é o que eu vejo lá perto de casa. Hoje é tudo normal. As moças ganhando menino e deixando com as mães...” (Grupo de idosos)

“Não, porque, antigamente, as mulheres eram dependentes dos homens. Não podiam se separar, porque iam viver como, né? Agora, hoje as mulheres já são educadas para isto: ‘Não vou depender de homem nenhum’. Aí, quando casam, têm o trabalho delas...” (Grupo de idosos)

“Agora não tem união, não. Um está comendo aqui, outro está lá não sei onde, chegou na hora do almoço de domingo, que era para reunir, um foi para o clube, outro foi não sei para onde, outro foi para o jogo, um desaparece... Quer dizer, chega de noite, chega do serviço ou do colégio, não sei de onde, nem vê a cara do pai, do avô, da mãe...” (Grupo de idosos)

“Antigamente, o pessoal casava para ter filho. Hoje em dia, primeiro vêm os filhos, aí depois o pessoal resolve achar um namorado, resolve casar, às vezes nem com o pai do filho.” (Grupo casal com filhos)

“Eu já estou na metade do que a minha tinha. A minha mãe teve seis filhos, eu já tenho três.” (Grupo casal com filhos)

“Tem muita separação. Antigamente, a pessoa vivia o resto da vida com aquela mesma pessoa. Hoje em dia, a pessoa não fica...” (Grupo uniparental)

“Eles falavam: ‘Você está em casa até agora?’. ‘Eu estou ajudando em casa’. Ainda me ‘zoavam’: ‘Eu não faço isso, você é doido?! Eu não faço de jeito nenhum’.” (a respeito do comportamento do homem) (Grupo uniparental)

“Porque é machista. E com certeza ele fala com os colegas dele, mas, chega em casa, ele faz. É o medo de ser ‘zoadado’ pelos amigos. Homem tem muito disso.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Nenhuma funcionária da casa hoje gosta de trabalhar numa casa que não tenha todos os eletrodomésticos.” (Grupo de idosos)

“E hoje eles trabalham, o marido e a mulher. Então, o meu filho, que tem dois filhos, vive viajando, só chega final de semana em casa, ele e a mulher dividem: sábado ele olha os meninos, e domingo, ela. As coisas que os meninos fazem: clube, aulas de futebol, essas coisas. Porque ela também tem que ter um dia para descansar. Apesar de que ele estava trabalhando fora o tempo todo; quando ele chega, o dia de ele ficar com os meninos, olhar os meninos, lição dos meninos, futebol dos meninos, sábado é ele. Aí sábado ela descansa...” (Grupo de idosos)

“Eu queria ter 15 netos, tenho sete, e não vai passar disso, não.” (Grupo de idosos)

“Eu acho que a mulher hoje é muito independente. Foi a pílula que liberou a mulher.” (Grupo de idosos)

“Porque era uma coisa excepcional. Hoje é corriqueiro. Eu tenho várias alunas, de várias faixas etárias, mas a maioria é jovem. Têm entre 20 e 35 anos, por aí. Todas já viajaram três, quatro países. E estão solteiras, não querem casar enquanto não viajarem tudo.” (Grupo de idosos)

“Primeiro que elas (as famílias) diminuíram de tamanho.

O diálogo familiar diminuiu. É, o convívio acabou.

Se casar, casa mais tarde. E as relações têm data para terminar. É, não são duradouras.”
(Grupo de adultos)

“Eu prefiro perder o marido que perder a empregada.” (Grupo de adultos)

“Ela me permite trabalhar fora. Eu falo que grande parte do que eu ganhei na minha vida eu tinha que dividir meio a meio com a minha empregada.” (Grupo de adultos)

“Você fala: ‘Não, eu só vou sair se for para coisa melhor’.” (Grupo de jovens)

“Só que é uma divisão mais... Eu não sei, é uma sensação que eu tenho, pelos amigos que eu tenho casados, hoje em dia. É uma coisa mais conversada, não é uma coisa mais automática. Tipo assim, o ‘cara’ fala: ‘Eu não gosto de dar banho em menino, não gosto de trocar fralda, mas eu faço compra, eu faço o que tiver que fazer no supermercado’.”
(Grupo de jovens)

“Eu falei esse negócio do custo porque eu escuto mais as pessoas lamentando, assim: ‘Ah, eu gostaria de ter três filhos, mas eu só vou ter um, porque custa tanto, tanto, tanto’.”
(Grupo de jovens)

A mesma dinâmica desta seção ocorrerá na seção a seguir. Quer dizer, sobre o tema “decisão de compras e distribuição de gastos”, serão apresentados os relatos sobre o presente e depois sobre o passado separadamente para os dois perfis, NCM e acima da NCM.

Decisão de compras e distribuição de gastos

Passado

Os participantes da NCM, ao descreverem o que era comprado, usaram as expressões “básico”, “estritamente o necessário”, “necessário” em todos os grupos. E a definição do básico se restringia de maneira geral à alimentação.

Para os idosos, sobretudo os que vinham de um contexto mais rural, a alimentação, em sua maioria, vinha da terra, das plantações, “comia o que dava”.

Entre participantes mais jovens, apesar da grande dificuldade enfrentada, os produtos da cesta de alimentação tinham uma característica mais industrializada: macarrão, arroz, etc., mas carne era algo bastante raro, somente em datas muito especiais ou final de semana.

Outro elemento bastante mencionado, independentemente da idade dos participantes, foi a compra de roupas. De maneira geral, relatam a compra de tecidos, e estes eram dados como presente – a compra de roupas prontas não foi citada. Os presentes eram raros e aconteciam no Natal. Ao serem estimulados sobre os aniversários, essa data não foi colocada por todos como um momento de ganho de presentes, devido à grande dificuldade de vida das pessoas. Por outro lado, existia a compra de sapatos, mas muito rara. A compra de um chinelo novo, por exemplo, foi indicado como bem de luxo. As roupas e calçados em geral também passavam de geração para geração, sendo reaproveitados.

Sobre a decisão de compras, a influência das mulheres, mesmo que sutil, existia. Outro elemento interessante é o papel dos homens na decisão do gasto com o “necessário”, sempre muito restrito. As mulheres decidiam sobre o vestuário, que, como dito anteriormente, dizia respeito à compra de tecido para fabricação e à produção pela própria mãe ou, algumas vezes, pelas costureiras. Por fim, algo muito destacado foi o fato de que os filhos não tinham opinião sobre nenhum tipo de gasto. Ao contrário, tinham até receio de expressar suas vontades quanto a isso, seja pelas condições vividas, seja pela rigidez das regras da casa.

Ao serem estimulados a pensar sobre gastos com transporte e saúde, isso causou certo espanto aos idosos, os quais disseram, quase de imediato, que não havia sistema de saúde, não existia remédio. Os participantes mais jovens também não tinham uma lembrança muito forte sobre o assunto. Os idosos falaram sobre parteiras e remédios produzidos a partir de chá. Já os mais jovens comentaram que as pessoas não adoeciam, mas indicaram que, quando isso ocorria, gastava-se com remédio, algo que era muito caro.

- *Nova classe média*

“Comprava o estritamente necessário, o básico. Mas, no nosso aniversário, todo aniversário, papai chegava com um queijo e uma lata de doce. Isso aí era imprescindível.” (Grupo de idosos)

“Eu, com seis anos, o meu pai pegava a enxada, punha nas costas e nos punha atrás dele; ele ia na frente, e nós, atrás; ele ia, e nós, cantando. Desde pequena trabalhando. Agora, lá onde eu morava não vendia ovos, lá fazia muita farinha de mandioca, mas não vendia o polvilho... Por quê? Naquela época ainda não tinha. Vendia frango, de vez em quando. Então, a mamãe fazia muito biscoito, pão de ló, porque tinha muitos ovos. Fazia para nós, porque não tinha pão, então fazia. Ah, umas lembranças de... Eu sei que eu fazia farinha de mandioca, eu era torradeira, ficava no forno lá torrando. É a vida em si, né? Muita penitência, muito trabalho.” (Grupo de idosos)

“O meu pai achava que a gente era porco, que só tinha que comer. Luxo não, só comer.” (Grupo casal com filhos)

“O dinheiro dava só para comprar comida. Porque a minha mãe trabalhava com uma senhora que ajudou ela a comprar a casa. Então, essa senhora descontava um pouco no salário dela para poder ir quitando a casa. E era mais só comida mesmo, luxo a gente não tinha. E era, assim, só no final do ano que a gente ganhava um par de roupa, um par de sapato.” (Grupo casal com filhos)

“Roupa era o básico; se você tem roupa, você tem. Mas a gente não, a gente quer ter aquela que vai ficar guardada lá, só porque você viu. Às vezes você nem vai usar. Até para o filho da gente. Antigamente eu acho que a minha família só pensava em dar para a gente se estivesse faltando. ‘Você tem um sapato?’. ‘Tenho’. ‘Então, com aquele sapato você vai para a escola e vai passear’.” (Grupo uniparental)

Para os participantes acima da NCM, as compras no passado diferiam muito de acordo com a idade dos participantes. No entanto, um elemento em comum chama atenção: o papel decisivo da mulher nas compras para o domicílio. Ela decidia sobre a compra de alimentos, tecidos e roupas, escolas e atividades relacionadas aos filhos. No caso dos mais jovens, sobre os eletrodomésticos para

a casa, a mulher também tomava a decisão, mas, se o item tinha um valor mais alto, isso era comunicado ou discutido com o marido.

Fazendo uma análise por idade dos participantes, alguns elementos se destacam. No caso dos idosos, quando eram crianças, muitos alimentos como frutas e legumes eram plantados e eram sazonais. Contudo, para outras compras de alimento, era comum ter nos estabelecimentos o “caderno” no qual as compras eram anotadas. Com respeito à carne, esse é um aspecto interessante, pois, no caso do frango, por exemplo, havia uma disputa entre as “melhores” partes, como a coxa, pois o frango dava para todos os moradores. As roupas também merecem destaque, pois, além de ser feita a compra de tecidos e de serem costurados posteriormente, havia a roupa de ficar em casa e a denominada “roupa de ver Deus”, com tecido mais nobre.

Para os adultos, os gastos com alimentação eram o que mais pesava no orçamento, e não havia muita variedade. Com respeito a roupas, a compra de tecido foi descrita como prática habitual. Os calçados comuns eram o tênis Conga, e, quando alguém tinha muito dinheiro, tinha um *All Star*.

Já para os mais jovens, o cenário é bastante diferente. Os gastos com alimentação são bastante diversificados, com produtos industrializados. Essa cesta de produtos, segundo os participantes, não era o que mais pesava no orçamento, mas sim os gastos com educação de maneira geral, material, escola, uniforme. Outro gasto apontado pelos participantes era com viagens feitas nas férias com as famílias. Todos descreveram o hábito de viajar de carro para alguma praia.

Além disso, para este último perfil, um elemento interessante que vale a pena destacar é o papel do pai em relação às compras. Este sempre comprava itens que fugiam da utilidade para casa, sendo algumas vezes de alto valor. Entre os participantes do sexo masculino, muitas vezes os pais eram mais queridos, pois traziam a diversão e os levavam para programas mais legais.

- *Classe acima da NCM*

“Nossas mães eu acho que tinham um caderno na mercearia. No açougue. Em frente à minha casa tinha uma sorveteria, tinha caderno na sorveteria. O armazém também tinha caderno.” (Grupo de idosos)

“E não tinha uma coxa para cada um, era uma briga danada. Porque para 12, o frango só tem duas.” (Grupo de idosos)

“O que se comprava era o tecido. E tinha um costume, um hábito muito arraigado: a roupa de ficar em casa.” (Grupo de idosos)

“Alimentação. Porque não existia esse consumo. Não tinha com o que gastar. Você gastava, basicamente... Roupa fazia... pelo menos na minha época, que é mais ou menos a dele, roupa se fazia em casa. Porque não existia um tênis, Andava era de chinelo. Rico andava de Conga, que era um tenisinho...” (Grupo de adultos)

“Às vezes, a cada dois meses, o meu pai comprava uma Coca-Cola, chamava Caçulinha, que era desse tamanhozinho. Aí furava a tampinha – eu sinto o gosto da ferrugem até hoje – para três tomarem. Aí você dava um gole... marcava com a caneta. Cada...” (Grupo de adultos)

“Na minha casa, a minha mãe fazia a compra geral. Só que, como o meu pai (tinha) poder financeiro, ele de vez em quando tinha umas loucuras. Tipo assim, qualquer ‘chegou a primeira 29 polegadas’, deu a loucura na cabeça dele, e ele comprou. Mas a compra geral ali, do mês e tal...” (Grupo de jovens)

“Basicamente, a minha mãe cuidava da logística lá em casa, e o pai só enfeitava com uns brinquedinhos.” (Grupo de jovens)

“Todo o gasto com educação era mais alto.” (Grupo de jovens)

“Não era nem ônibus nem avião, era carro.” (Grupo de jovens)

Presente

As decisões de gasto nos tempos atuais pela descrição dos participantes visivelmente foram impactadas pelo papel da mulher dentro do domicílio, sendo também uma fonte de renda. Para os idosos, quem decide sobre as compras são eles próprios, mas dizem que não estão livres da opinião dos filhos.

O gasto com alimentação vai além do descrito como básico no passado e tem maior peso, seguido por eletroeletrônicos e reformas. Os participantes de maneira geral descrevem uma melhora muito expressiva na variedade – iogurte, biscoito, alimentação fora do domicílio, nas praças de alimentação dos *shoppings*, no consumo de carne, por exemplo. Apesar disso, os gastos individuais indicados como supérfluos, tanto para os homens quanto para as mulheres, são bastante respeitados e um direito dos membros.

Os filhos também representam um gasto expressivo, com alimentação, que, como descrito pelos participantes, vai muito além do básico, pois os pedidos feitos por eles são constantes e diversificados.

Como gastos individuais, para as mulheres temos roupa, salão, sapatos, produtos de beleza e celular. Para os homens, tecnologia em geral e celular, além de alguns comentários sobre roupas, e, para ambos, sair para comer fora de casa. Para as crianças, são roupas, calçados, celular e outras tecnologias. Para os idosos, roupas são destaque, celular, mesmo não sendo o último modelo como das coortes mais novas, medicamentos e gastos com os netos ou familiares. O gasto com familiares foi citado não só por esse grupo, mas também por participantes mais jovens, que indicam que os idosos, além de presentes, algumas vezes ajudam financeiramente um filho ou filha que precisa.

Para as coortes mais jovens, a marca do produto ganha bastante importância, desde os eletrodomésticos até as compras individuais. Com respeito aos filhos, esse relato fica ainda mais evidente. Não pode ser qualquer produto. A necessidade de ser de uma marca específica faz com que os adultos do domicílio se desdobrem, muitas vezes, para comprar, devido ao valor. No entanto, os responsáveis admitiram que a quantidade de pedidos feitos pelos filhos é superior

à quantidade de “presentes” que eles podem dar, devido ao valor e à frequência desses pedidos. Em relação a estes, os mais frequentes são referentes à tecnologia (celulares, *tablets*), além de vestimentas (roupas, tênis, sandálias...).

- *Nova classe média*

“E telefone, você não consegue ficar sem telefone, não. É uma necessidade, né, gente? Antigamente era luxo.” (Grupo de idosos)

“Hoje não, a pessoa não tem dinheiro, e consegue comprar por causa do cartão de crédito.” (Grupo de idosos)

“Aquilo ali pode ser R\$5.000,00; nem que você pague ele de 10, 15 vezes, mas você vai ter.” (Grupo casal com filhos)

“Não. Igual esses dias, o meu irmão está mexendo com construção, aí ele fez aquele capeado vermelho na parede da sala da minha mãe. Aí fizeram a sangria e colocaram umas luzinhas de LED. Aí o colega dele chegou lá: ‘Ah, não, me passa o telefone também, que eu vou colocar lá na minha casa. Não, esta cor aqui, como você fez esta tinta aqui?’. Aí o meu irmão falou: ‘Ah, eu fui longe para arrumar, pedi para misturar’. ‘Não, mas eu quero. Se sobrar um pouquinho dessa tinta aí, eu quero, para passar lá no meu quarto, passar lá na minha casa’.” (Grupo casal com filhos)

“Na minha casa, eu compro o que precisa, não o que quer. ‘Ah, mãe, eu quero’. Eu falo assim: ‘Nossa, eu também queria, mas eu tenho que trabalhar para ter. Quando você tiver 18 anos, você estiver trabalhando, você pode falar: “Eu quero”, vai lá e compra. Mas, enquanto for o meu dinheiro, eu vou te dar o que eu puder’.” (Grupo casal com filhos)

“Eu é que organizo. A gente divide as contas, nós dois dividimos. Aí compra roupa, sapato... tudo sou eu. Aí a gente divide... as contas, é tudo dividido.” (Grupo casal com filhos)

“Tinha que comer o que tinha. Agora, não; se eu estou na minha casa, tem um frango na geladeira, eu quero comer bife, eu largo o frango, vou lá e compro o bife.” (Grupo casal com filhos)

“Por exemplo, você recebe o salário, você já sabe quanto no mês que você vai gastar no salão, para arrumar, fazer unha, fazer cabelo...” (Grupo uniparental)

“É calça, blusa de marca, blusa da Hollister...” (Grupo uniparental)

No caso dos grupos acima da NCM, com respeito à decisão de compras, para os jovens, o gasto próprio de supérfluos é feito com a renda do trabalho deles mesmos. No caso dos homens, os gastos com festas, viagens, *shows* e tecnologia foram os mais mencionados. As meninas indicam que gastos com alimentação, viagens, roupas e beleza são importantes para esse grupo.

No que tange ao gasto domiciliar, os jovens foram questionados se eles têm alguma influência nas compras feitas para a casa. Eles indicaram que sim, que são perguntados, ajudam na escolha e na compra (muitas vezes nas compras pela internet) dos produtos e, mesmo quando não são consultados, dão opinião e sentem que são ouvidos.

No caso dos adultos, aqueles que são casados dizem que quem toma as decisões varia, normalmente tendo uma divisão de despesas, de acordo com o salário de cada um. As mulheres têm papel importante na opinião dos gastos, mas também concentram suas despesas nos filhos. Comentam também que os filhos são ouvidos no momento da compra, mas não são decisivos.

No entanto, de maneira geral, as mulheres adultas indicam que têm um gasto com elas mesmas grande, com beleza e roupas, principalmente. Os homens gastam mais com tecnologia, carros e bebidas especiais, como cervejas artesanais e vinhos.

No caso do grupo de idosos, o gasto, segundo os participantes, é feito com remédio, plano de saúde, alimentos, viagens. As mulheres gastam com produtos de beleza, mas os homens são indicados como consumidores de bebidas alcoólicas e de algum *hobby*, como carros esporte.

Interessante perceber a importância que a compra feita no exterior tem para todos os participantes. Relatos de compra de roupas e eletrônicos fora do país foram

rotineiros. No exterior, os participantes têm acesso a marcas que, dentro do Brasil, são caras, valendo a pena viajar para fazer compra. Contam de compras grandes também, como enxoval e vestidos de noiva, algo que não é mencionado pelos grupos de NCM.

- *Classe acima da NCM*

“Eu só tenho uma coisa de marca, que é aquela marca que deu certo, é que batom d’O Boticário. Porque não é ressecado, e ele tem uma textura boa. Então, é só isso.” (Grupo de idosos)

“O meu marido é consumista, adora comprar.

Agora é roupa de tênis. Não cabe mais na gaveta. Ele adora comprar.” (Grupo de idosos)

“ E o alimento, é só o necessário como era no passado lá?

Não, hoje a gente compra bacalhau, camarão..” (Grupo de idosos)

“Lá em casa tem a parte que é em comum, e tem a parte que é de cada um.” (Grupo de adultos)

“Óculos da Prada você compra por duzentos e pouco, e aqui é inconcebível. Então, o que mudou hoje é a facilidade, você pode viajar, comprar várias coisas e voltar.” (Grupo de adultos)

“Quando eu posso ter um dinheiro para lazer, é show e viagem.” (Grupo de jovens)

“Chega assim: ‘Você acha que compensa comprar um carro agora? Qual carro você acha? Eu estou pensando em comprar esse, esse e esse. Qual você acha?’” (Grupo de jovens)

“Não, assim, o gasto maior que eu tenho é realmente sair para comer. Eu já descobri que quase todo o meu dinheiro vai nisso.” (Grupo de jovens)

A maneira de apresentar os dados na seção a seguir permanece a mesma. Porém, o tema a ser apresentado será sobre o que influenciava ou influencia no consumo dos produtos e a partir de quais elementos os desejos de ter os bens de consumo aconteciam.

Influência no consumo e desejos

Passado

Apesar disso, comentavam que desejavam ter uma televisão. No caso dos brinquedos, para as meninas eram as bonecas de papelão e louça (brinquedo muito especial), ou bодоques para os meninos. Para os participantes mais novos, os objetos desejados mencionados foram a boneca *Barbie* carrinho, bicicleta, patinete e também televisão. Quando questionados sobre os desejos dos adultos da época (pais, mães tios...), uma casa melhor foi citada, além de eletrodomésticos que auxiliassem o dia a dia de casa, como geladeira e máquina de lavar, e, para os homens, carro.

As influências para esses desejos vinham, na grande maioria, da classe superior, dos fazendeiros e patrões, pois desejava-se ter o que tinha na casa dessas pessoas. A mídia naquele tempo não tinha tanta influência. O convívio com os “ricos” era importante ou, então, a casa de um parente que tinha a vida um pouco melhor. Os amigos também tinham influência.

Os desejos e vontades não eram tão presentes e falados de maneira tão aberta quanto nos tempos atuais, nem para as crianças nem, principalmente, para os adultos, segundo a fala dos participantes.

Entretanto, fica claro que, naquele momento, poucos desejos foram por completo realizados, pois os gastos com o básico para casa, definido por eles como alimentação, tinham um valor muito elevado, não sobrando para as compras de “luxo”.

“Aí comprou uma para mim e uma para a minha irmã, uma boneca de papelão. Aí a gente fez igual ela: deixou as duas bonecas no sereno; no outro dia, elas estavam com a cara toda desmanchando.” (Grupo de idosos)

“Televisão. Rádio.” (Grupo de idosos)

“A gente não pensava nada disso, não.” (Grupo de idosos)

“Na minha época, era a Barbie.” (Grupo casal com filhos)

“Ambiciosas, assim, querer correr atrás. Hoje todo mundo quer, gente. Seja trabalhar do que for, a pessoa tem um alvo. As pessoas eram muito, assim, olhavam... tipo assim, eram muito conformadas com aquilo ali, entendeu? Eu tive essa experiência.” (Grupo casal com filhos)

“Eu queria aprender a nadar, mas eu nunca tive uma vida muito em clube, essas coisas. Hoje eu levo ela para clube, ela já sabe nadar igual um peixe.” (Grupo casal com filhos)

Já para os participantes acima da NCM, as diferenças são mais fortes, quando comparamos aos grupos acima e abaixo de 30 anos. Aquelas acima de 30 anos, no caso das mulheres, desejavam bonecas. Todavia, interessante perceber que aquelas abaixo de 60 anos queriam a boneca *Barbie* e acessórios e também a boneca *Bate Palminha*. Já aquelas acima de 60 anos desejavam bonecas de louça, por exemplo. Além disso, o desejo de bicicletas para ambos os perfis de renda foi recorrente. Para as participantes de idade mais avançada, caixa de lápis de cor e brinquedos mais artesanais, como bilboquê, foram citados.

Para os jovens, a diversidade de produtos mencionados foi bem elevada: tênis com luz, *videogame*, brinquedos diversos, carrinhos, bonecas, etc. foram os destaques.

Os desejos de obtenção desses bens vinham, principalmente, do convívio com os colegas de escola, em especial com aqueles que tinham mais recursos financeiros. Além disso, para o grupo de idosos, os bailes eram o local onde se despertava o desejo de ter algum vestido, por exemplo.

A propaganda foi mencionada por todos os grupos. No caso daqueles com idade superior a 60 anos, o rádio foi um importante veículo de comunicação. Menções a revistas foram feitas. Os adultos comentavam sobre algumas propagandas, e, no caso de pessoas que moravam no interior, a visita de parentes da capital despertava também o desejo. No grupo de jovens, a propaganda na televisão e os programas infantis tiveram grande impacto em suas vontades.

Os participantes, de maneira geral, disseram que tinham a liberdade de pedir aos pais os itens de desejo, mas a obtenção destes, quando ocorria, acontecia em datas especiais, como aniversário e Natal.

- *Classe acima da NCM*

“Eu era louca para ter uma caixa de lápis de cor de três... abriam três, 36 lápis. E tinha o Maurício, que era o meu primo, primo da minha mãe... Do meu pai? Era da minha mãe, né? Então, ele gostava demais de mim, então ele me deu. Eu fiquei dois dias sem dormir com aquele... Abria assim. Tinha três...” (Grupo de idosos)

“Sempre tinha as ricas no colégio e as filhas únicas. As filhas únicas tinham tudo. Agora, as filhas igual lá em casa, com nove mulheres, impossível.” (Grupo de idosos)

“E vocês conseguem se recordar se na época tinha algum jornal, alguma revista, um programa de rádio que pudesse despertar o desejo?”

Tinha demais.

Tinha até de auditório.

Nós ouvíamos rádio, e os cantores da época eram lançados todos no rádio.

E aí você tinha desejo de ter o que aquelas pessoas tinham?

Ah, lógico. A gente imaginava.” (Grupo de idosos)

“Era assim: a referência que a gente tinha de moda era das amigas. A gente não tinha uma Gisele, não tinha ninguém para olhar, nenhuma confecção, não.” (Grupo de idosos)

“Não, pedir você pedia, você só não ganhava.” (Grupo de adultos)

“‘Eu quero bicicleta’. E ganhava no Natal ou no aniversário. ‘Eu quero isso’. Era em datas específicas.” (Grupo de adultos)

“Quem trazia os meus desejos eram as primas de Belo Horizonte que iam passar férias em Rubim e traziam a última moda em brinquedos e roupas. E a gente não tinha. A gente invejava Melissa de plástico.” (Grupo de adultos)

“Não, o meu desejo da Barbie, eu estou me recordando aqui, era propaganda mesmo em televisão.” (Grupo de adultos)

“Menino que tinha mais dinheiro ganhava um brinquedo legal; você via o brinquedo e achava legal.” (Grupo de adultos)

“Agora, para o nosso consumo de criança ali, a publicidade era muito forte. A gente ficava vendo a Eliana ali, Sérgio Mallandro...”

Propaganda que passava.

Biscoito, bolacha, iogurte...

Aquilo ali você ficava louco.” (Grupo de jovens)

“Não, mas não de propaganda. O que você via na escola. Eu lembro que, quando eu era mais nova, tinha o negócio do tamanco, que era um sapato que você ‘botava’, assim, um negócio no calcanhar, ou tirava...” (Grupo de jovens)

Presente

As pessoas da NCM nos dias de hoje são influenciadas, em grande parte, pelo ambiente em que convivem, seja a casa de familiares, de amigos, de vizinhos. No ambiente de trabalho ou em outros locais que frequentam. No caso das crianças, o ambiente escolar se mostra uma importante fonte de influência para o consumo. Além do meio, as mídias, como internet (para os mais jovens), além das vitrines das lojas, também têm um papel importante.

Os desejos do presente dizem respeito a melhorar o que tem atualmente, por exemplo, comprar uma televisão maior, um carro novo, reformar ou se mudar de casa, comprar um celular melhor, e sempre de maneira comparativa ao que a outra pessoa de seu convívio tem. “Se o outro tem, eu também posso ter” – o sentimento é quase o de uma competição velada, em que a posse do bem é uma afirmação de que sua condição de vida lhe proporciona ter aquilo.

No caso dos participantes mais velhos, os desejos dizem respeito à casa e à alimentação, fazendo bastante referência ao que não se tinha no passado, mas que agora conseguiram ter. Com respeito às mulheres, além de todos os elementos já comentados, os produtos e tratamentos de cabelo em especial são os mais citados especialmente de maneira espontânea.

Para os filhos, interessante notar como a influência dos amigos e colegas de escola impacta. Os produtos precisam ser de uma marca específica e não podem

ser falsificados, pois, como relatado pelos participantes com filhos jovens, os colegas sabem quando é falsificado e acabam fazendo brincadeiras e comentários de mau gosto. Outro elemento interessante é a influência da internet nesse desejo, a qual é fonte de informações para indicar o produto aos pais, tornando clara a participação dos filhos nos gastos da casa.

A possibilidade do “ter” a partir da renda e do crédito também pode ser vista como influência no consumo, pois torna possível a realização de maneira mais rápida do desejo despertado. Os filhos também sabem como utilizar esse mecanismo na conversa com os pais, inclusive já indicando a estes a possibilidade de parcelamento nas compras dos produtos que eles desejam.

Os participantes de perfil acima da NCM indicam que atualmente os itens desejados são de muito mais fácil acesso e acreditam que isso atinge todas as pessoas, sendo facilitado também pelo parcelamento de produtos, mesmo que não seja feito em muitas parcelas. O imediatismo é uma característica destacada.

Para o caso de todos os participantes pertencentes a esse perfil de renda, as pessoas de seu convívio (trabalho, círculo de amizade e parentes) são influências importantes para o consumo. Além disso, colocam a televisão como fonte de informação, que acaba gerando desejo de obter certo produto ou fazer certo programa.

De acordo com os mais jovens, a internet e as viagens, além das pessoas com as quais convivem e colegas de trabalho levam a conhecer produtos diferentes. A partir disso, gera-se o hábito de consumo de produtos novos, produtos de marcas ou características especiais.

Os jovens dizem ainda que sentem que exercem influência no consumo dos pais, pois compram um produto diferente para casa ou, pela internet, ajudam nas compras.

- *Nova classe média*

“Conversa com colegas, com vizinho, influencia.” (Grupo de idosos)

“A internet, televisão, né?” (Grupo de idosos)

“Ai, eu quero ter mais coisa do que fulana. Ai, a fulana comprou, eu também posso comprar’. É desse jeito, fica uma disputa. Até em casa mesmo. Até em casa. É roupa, é unha, é cabelo, é sobancelha, tudo.” (Grupo casal com filhos)

“De colocar um piso laminado, de ter a minha televisão lá pendurada na parede, de ter o quarto dos meus filhos separado do meu, da minha menina, tudo, ela tem uma casa de boneca enorme dentro do quarto dela, eu ter um guarda-roupa só para mim, uma cama box queen enorme, assim, onde eu posso espichar à vontade... Então, aí eu colocar. E agora o meu objetivo é eu tirar a minha carteira. Enquanto eu não tirar a minha carteira, eu não quero comprar um carro. Mas a gente vê que está todo mundo mais ou menos no mesmo patamar ali, sabe, todo mundo tem o seu carrinho, a sua casinha mobiliadinha, toda arrumadinha. Coisa que antigamente era muito difícil.” (Grupo casal com filhos)

“Não, a gente quer ter. Mas eu penso, o que eu não tive, assim... Porque eu tive, mas eram coisas antigas, não eram essas coisas evoluídas, avançadas de hoje. Então, eu quero dar para os meninos. Você acha que eu fico lá na obra porque eu gosto, carregando entulho, saco de cimento, tijolo? Não. Eu carrego porque eu quero dar o melhor para eles. E é pesado. Só que eu estou lá até eu arrumar outro melhor.” (Grupo casal com filhos)

“O mundo pede isso. Antigamente, você andava de chinelo para lá e para cá, ninguém te observava. Hoje, você entra em um ônibus, por mais limpinha, arrumadinha, você entra no ônibus, todo mundo te olha, se você está de chinelo. Na hora em que você entra, todo mundo já te olha, de cima a baixo. E hoje isso incomoda as pessoas.” (Grupo casal com filhos)

“Eu tenho, você não tem, a sua mãe não pode comprar’. Aí aquilo afeta a criança. Hoje em dia, afeta. Antigamente, eu nem ligava. Tendo um sapato, uma roupa...” (Grupo casal com filhos)

“O meu marido é lá no trabalho dele. Ele chega sempre com novidade: ‘Ah, porque fulano comprou na internet, não é muito legal, não sei o quê...’. Eu mesmo, se vir as minhas irmãs com alguma coisa, me interessou, eu dou um jeito de comprar.” (Grupo casal com filhos)

“E o povo hoje também tem uma coisa muito forte: hoje todo mundo, minha filha, está trabalhando. Vira uma coisa impactante, mas para o lado bom. Tipo assim, um trabalha, a pessoa vê assim: ‘Nossa, fulano trabalha, consegui, eu também vou’.” (Grupo uniparental)

“Até a mais. Isso mesmo. É a tal da Natura, é o tal do Avon... O Boticário...” (Grupo uniparental)

“Celular, roupa e sapato. Carro, moto...” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“O comercial, né? Te faz sentir como se você estivesse fora de moda, se você não tiver aquele último carro, aquele último apartamento...” (Grupo de adultos)

“Uma coisa também que aconteceu, antes... Você pode praticamente dividir ao meio. O homem tinha o dinheiro, e ele consumia. Hoje, com a mulher trabalhando, ganhando o dinheiro dela, ela também é uma consumidora em potencial. Então, isso acrescentou. Praticamente dobrou o número de pessoas com possibilidades de consumo. A minha mãe falava que, na época dela, a minha avó ficava na fazenda, e o meu avô ia para a cidade, então ele trazia o tecido que ela ia costurar, ele escolheu a casa, ele decidiu que tinta ia usar na casa. Hoje, a mulher, por ter dinheiro, faz isso também.” (Grupo de adultos)

“Posso pagar. É diferente. Eu acho que não é uma necessidade. Não preciso de Dudalina. Só que é confortável o algodão egípcio. Então, eu acho que a gente trabalha, a gente paga porque a gente quer essas marcas boas, eu acho que é uma qualidade superior, o bem é mais durável. Mas eu acho que não é preciso, não é necessidade, é um objeto de desejo. É completamente diferente.” (Grupo de adultos)

“Agora eu só saio para comprar fora.” (Grupo de adultos)

“Eu já gosto muito. Aí você vai ao Verdemar, você compra um queijo melhor. Aí depois você volta e compra aquele queijo frescal. Eu não sei mais comer frescal. Mas você continua comendo, porque é barato. Você não consegue viver de Brie.” (Grupo de jovens)

“Não, mas às vezes, assim, o faro aguçado, você foi a um lugar novo, aí você viu lá tal coisa: ‘Nunca comi’. Você come, gostou, pronto, já é uma coisa nova que entrou.” (Grupo de jovens)

Técnica projetiva

Nesta seção, a dinâmica muda um pouco, pois foi utilizada a técnica projetiva, mostrando alguns perfis de arranjos domiciliares para que os participantes fizessem seus relatos. Assim, os resultados serão apresentados de acordo com cada imagem de arranjo apresentado aos participantes e com uma separação por perfil dos grupos.

Para entender melhor a existência e os gastos feitos por cada tipo de domicílio, foi utilizada a técnica projetiva, em dois momentos do grupo. Primeiro, foram mostradas figuras representando os tipos de domicílio (casal com filhos, casal sem filhos, idosa sozinha, idoso sozinho, mulher sozinha, homem sozinho, mãe e pai sem cônjuge), para que os participantes comentassem se o domicílio existia e descrevessem como eram os gastos dentro de cada um deles.

Neste momento também, devido à semelhança de percepções, não será feita separação entre os perfis de renda.

Para que se tenha uma ideia clara e comparativa a respeito dos comentários das pessoas, será apresentado, ao final, um quadro com as percepções gerais a respeito de cada arranjo domiciliar.

Passado

Mulher sozinha e homem sozinho

Estes cenários não eram comuns, a maioria das pessoas não tinha essa recordação. A fala dos participantes de modo geral é que as pessoas em geral casavam, não ficavam sozinhas quando jovens. O comentário dos participantes foi bastante radical quanto a isso, e, de acordo com eles, se namorasse, teria que se casar, principalmente para os idosos.

Caso houvesse alguma mulher que morasse sozinha, isso era associado à prostituição, a mulher era extremamente malvista, com recomendações especialmente para as participantes com idade superior a 60 anos que não se relacionassem com elas. No caso masculino, homens completamente sozinhos eram bastante raros, mas poderiam ser um artista ou algum trabalhador, no entanto estes ficavam em pensões, nunca em uma casa individual, e o gasto era direcionado a festas e viagens.

Mesmo com a ausência ou com a pouca recordação dos participantes, foi estimulado que estes pensassem como seriam os gastos das pessoas sozinhas no passado. A descrição foi a de um gasto muito reduzido com as necessidades, referindo-se à alimentação, pois não havia mais ninguém para usufruir daquele dinheiro, e imaginaram que essas pessoas gastariam mais consigo mesmas. No caso dos homens, gastariam com mulheres; no caso das mulheres, com elas mesmas.

A lembrança desse tipo de domicílio fica mais flexível de acordo com a idade dos participantes.

- *Nova classe média*

“Ela ia gastar muito pouco, porque ela sozinha...” (Grupo de idosos)

“No meu tempo, eu não lembro que tinha um homem morando sozinho. Todo mundo era casado.” (Grupo de idosos)

“Ah, se ele fosse jovem, seria com coisas para conquistar mulher, para arrumar mulher.” (Grupo casal com filhos)

“Ia gastar, né? Porque ela, se não tinha filho, se não tinha marido, não tinha mais ninguém por perto, ela ia o mínimo para ela.” (Grupo casal com filhos)

- *Classe acima da NCM*

“Quando existia, tinha algum problema.” (Grupo de idosos)

“Caritó é um quarto que eles falam lá no Nordeste, que geralmente é para guardar tralha. Mas as famílias também construía para filha solteira morar. Lá tem esta expressão: ‘Ah, não casou não, está no caritó.’” (Grupo de idosos)

“Essa era a mosca da cabeça branca. Essa aí não existia.” (Grupo de adultos)

“Nem saía de casa, nem ‘botava’ muito a cara na rua.” (Grupo de adultos)

“Uma mulher solteira, na minha época, era prostituta.” (Grupo de adultos)

“Não, mas é sério. Para a sociedade: ‘Como assim, a mulher mora sozinha, ela não vai ter família, não vai ter nada? Ela não vai casar, não?’” (Grupo de jovens)

“Ele não queria nada sério com a vida, porque ele não queria constituir família...” (Grupo de jovens)

Mulher e homem sozinho com idade superior a 60 anos

Esta também não era uma realidade muito frequente, segundo os participantes, eram casos raros. Afirmam que no passado, como as famílias eram unidas, este idoso era recebido pelos familiares. No entanto, as recordações que os participantes possuem, mais uma vez, diferem conforme a idade. Isso porque os participantes idosos comentam que os idosos da época não tinham gastos altos com remédio, indicam que nem havia remédio, que algumas pessoas iam à casa desses idosos e os ajudavam na limpeza ou em algum cuidado em troca de alguma ajuda monetária de pequena quantia.

Para os participantes mais jovens, os idosos e as idosas sozinhos eram um pouco mais frequentes, conseguindo lembrar-se de alguns poucos casos; na memória, os idosos gastavam com remédio e alimentos. Interessante a descrição dos idosos no passado como aqueles que guardavam o dinheiro, gastavam estritamente o necessário, para os participantes na NCM. Comentários a respeito de “guardar dinheiro debaixo do colchão” foram feitos. Para os jovens acima da NCM, existe uma diversificação um pouco maior de gastos. Para as mulheres, em geral gastavam, segundo eles, com jogos da loteria, com algum neto ou filho que precisasse de alguma ajuda, saúde e remédio. Já em relação aos homens idosos sozinhos, eles não se lembram, mas imaginam que os gastos seriam com bebida, cigarro e remédio.

- *Nova classe média*

“Voltando, essa pessoa que você mostrou só, eu tinha 10 anos, 11 anos, mais ou menos, e ela era doente, só, eu varria o quintal. Lavava vasilha, ia à rua comprar as coisas para ela, fazia mingau para ela... Porque ela tinha câncer na língua. Dona Maria. Você não lembra, não. Porque ela morava, assim, ela ficava assim: ‘Ô minha filha, chega aqui’. Aí a mamãe mandava eu ir lá, eu ia e fazia as coisas para ela.” (Grupo de idosos)

“É, idosa sozinha. Sempre essas mulheres quase todas eram parteiras.” (Grupo de idosos)

“Tinha que ficar viúva, não podia casar de novo.” (Grupo casal com filhos)

“Eu não me lembro de ver nenhum idoso morando sozinho, não.” (Grupo casal com filhos)

“Era comida e remédio. Porque a casa dela era dela mesmo.” (Grupo uniparental)

“Eu tinha minha avó também, que era sozinha, mas ela economizava muito. Ela gastava só com aquela coisa de que ela precisava mesmo. Eles eram mais de economizar, juntar dinheiro, né? Debaixo do colchão.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Nunca ficava sozinha. Morava com filho ou filha. Era obrigada.” (Grupo de idosos)

“Asilo eles chamavam de paraíso das viúvas. Asilo era paraíso das viúvas. E os homens, eles procuravam casar.” (Grupo de idosos)

“Remédio, comida.” (Grupo de adultos)

“Sempre quando tinha condição, óbvio, mas sempre ela comprava alguma coisinha para os netos.” (Grupo de adultos)

Mãe e pai sem cônjuge

Este não é um arranjo domiciliar comum na memória dos participantes idosos, principalmente a respeito dos homens. Isso somente aconteceria se estes ficassem viúvos, mas em geral casavam novamente.

As mães sem cônjuge, no passado desses participantes, não eram bem-vistas pela sociedade; entretanto, se fossem viúvas, a aceitação era melhor. As recomendações que se ouviam em casa eram para que não convivessem com essas pessoas, para não se “perderem”. Caso houvesse algum caso de engravidar antes do casamento, casava-se grávida o mais rápido possível, ia para outra cidade ter o filho ou era expulsa de casa.

Para os participantes mais jovens, esse arranjo “mães sem cônjuge” estava presente na lembrança das pessoas, sendo que alguns dos participantes até viveram essa realidade. Os casos desse tipo eram descritos como abandono do marido, e não gravidez antes do casamento. O estigma não era tão grande quanto para as idosas. Os pais sem cônjuge não foram lembranças recorrentes entre esses participantes, que disseram que tal situação praticamente não existia e, caso existisse, casavam-se novamente.

Com respeito aos gastos, descreviam que a vida dessas mães sem cônjuge não era fácil, pois o orçamento familiar era muito justo. O gasto era para o filho, que não ia além do denominado como básico, necessário, restringindo-se bastante à alimentação.

- *Nova classe média*

“Não tinha mãe solteira, todo mundo casava.” (Grupo de idosos)

“Não, se namorasse... Isso aí eu vi, eu lembro. Se namorasse, eles falavam assim: ‘Fulano se perdeu. Fulano fez mal para...’, não é assim?” (Grupo de idosos)

“Porque eu vi uma cena na minha família, que uma lá que arrumou menino, ela teve que sair, porque o pai ‘botou’ para fora.” (Grupo de idosos)

“Eu mesma, naquela época, já era fruto de uma mãe solteira. Eu nem cheguei a conhecer o meu pai. Eu nem tenho o nome dele no registro. Só o meu avô conhecia. Também foi lá no interior, ele nem entrava na história, só falava, assim, que conhecia. Mas aí, naquela época, muitos anos atrás, já tinha mãe solteira. Que era o caso da minha mãe, e eu conhecia outras pessoas também.” (Grupo casal com filhos)

“Alimentação e material escolar.” (Grupo casal com filhos)

“Eu não tenho muita recordação de mãe, na minha idade de criança, sozinha. Mais era família.” (Grupo casal com filhos)

“Entendi. E o pai solteiro com filho?”

Viúvo eu já vi. Mas pai solteiro...” (Grupo casal com filhos)

“É, eu acho que hoje o mundo tem mais mãe solteira do que antes. Antes não, eu acho que antes os pais tinham mais aquela coisa assim: ‘O meu filho, a minha filha tem que casar’. Não tinha aquela coisa, assim, que antigamente você se relacionava, para depois ter filho, para depois... Não.” (Grupo uniparental)

“Até porque antigamente os pais não aceitavam, aí às vezes colocavam a filha para fora de casa, então...” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“As meninas da minha época que casaram grávidas eram com cinta, ninguém sabia. Aí nascia prematuro. E falavam que era prematuro. Podia ser o bezerrão que fosse, que era prematuro.” (Grupo de idosos)

“E casava de novo ou não, ou não, esse homem...?”

Às vezes casava (a respeito do pai sem cônjuge). Costumava casar com a irmã da mulher.” (Grupo de idosos)

“É, tivesse de outra relação. Porque uma mulher, ela não casava grávida e muito menos com filho. Não existia. Na minha época.” (Grupo de adultos)

“A mulher vivia uma relação às vezes infeliz, mas não abria mão do núcleo familiar, não se separava, não. Ou vice-versa.” (Grupo de adultos)

“Eu vi uma mãe separada, e, sinceramente, ninguém, a minha mãe não vai assumir isso, mas eu lembro que tinha um ranço com a mulher, ela era malvista no prédio: ‘Ah, é separada’.” (Grupo de jovens)

“E com que ela gastava? Qual era o peso maior na casa dela?”

Era com o filho. (Grupo de jovens)

Educação. (Grupo de jovens)

Alimentação, saúde... (Grupo de jovens)

Eu lembro que fralda era para o médico.” (Grupo de jovens)

“Isso (pai sem cônjuge), não tinha nem na televisão. Nem em novela.” (Grupo de jovens)

Casal sem filhos

Este tipo de arranjo não foi frequente na memória dos participantes. As pessoas diziam que normalmente esta não era uma escolha do casal. Após o casamento, a questão dos filhos vinha logo em seguida; logo após se casar, o casal tinha filhos, somente aqueles que não podiam, por questões médicas/biológicas, é que permaneciam sem filho, não sendo uma decisão que dependia do casal.

A descrição da casa desse casal para os jovens de renda mais alta era sempre melhor, com piscina; além disso, ele dava os melhores presentes, saía para comer fora, viajava. Para os adultos, o perfil deste arranjo tinha descrição semelhante à dos jovens. Para os idosos, não havia diferenças expressivas entre a vida deste arranjo e do casal com filhos.

Ao serem estimulados a imaginar o gasto desse tipo de domicílio, além da alimentação, esse casal tinha também gastos com casa; descreviam a casa dessas pessoas como uma casa melhor, pois não tinham gastos com filho.

- *Nova classe média*

“Casava e arrumava filho. Eram muitos filhos.” (Grupo de idosos)

“Não tinha uma mãe que não tivesse 10 filhos. Era de 10 para cima.” (Grupo de idosos)

“Eu conheci vários casos, mas não porque eles não queriam ter filhos, é porque eles não conseguiam. Não tinha essa medicina avançada de hoje. E antigamente tinha muito caso. Eu conheci uns quatro lá perto de casa em que, tipo assim, a mulher, o marido tinha problema, e não conseguiram ter. Mas não foram eles que optaram.” (Grupo casal com filhos)

“Eles já vinham com uma vidinha melhor, entendeu? Porque, como não tinham filho, os dois podiam trabalhar, construir juntos, aí adquiriam, vamos supor, mais bens. Não como hoje, mas já tinha mais... o nível deles era um pouquinho melhor.” (Grupo casal com filhos)

- *Classe acima da NCM*

“Algum dos dois era estéril, sempre. Não foi por escolha, não.” (Grupo de idosos)

“Eu só conheço gente depois que eu cresci; quando eu era menino, não. Casar para não ter filho era quase inconcebível.” (Grupo de adultos)

“Não era muito frequente, não. Eles viviam muito melhor que a gente.” (Grupo de jovens)

Casal com filhos

- *Nova classe média*

Este arranjo, de acordo com os participantes, era o mais comum naquele tempo. Para os idosos, o casamento em idade jovem e namoro tendo como consequência o casamento eram a história de vida da maior parte das pessoas.

Os filhos eram uma etapa que vinha logo em seguida: casava-se, e logo se tinha filho. O grupo de idosos de renda mais alta coloca inclusive a presença dos métodos contraceptivos como importante para a diminuição dos arranjos, pois a recordação era de casais com muitos filhos.

O gasto deste arranjo era a realidade vivida pela maioria dos participantes no passado. O orçamento familiar sempre muito justo, tendo gasto, quando existia, somente com as necessidades básicas da casa, sempre tendo a alimentação em destaque. Para os idosos que possuíam uma realidade mais rural, a descrição dos gastos era ainda mais restrita, devido ao meio rural em que viviam – a maioria dos alimentos que consumiam vinha da “terra”.

Como também já descrito, o gasto com algo que fugisse do gasto necessário acontecia, mas no Natal, e vinha em forma de presentes como tecidos para roupas, brinquedos com descrição muito simples.

Os gastos deste arranjo, segundo participantes de renda mais alta, foram descritos como sendo com o filho, principalmente educação – elemento diferente, quando comparado ao que disseram os participantes de NCM – e depois alimentação.

- *Nova classe média*

“Tinha meninos demais.” (Grupo de idosos)

“É o gasto com o que dentro de casa? Se fosse separar, assim, num item, é mais alimentação, eletrodoméstico, é a saúde.” (Grupo de idosos)

“Alimentação.” (Grupo casal com filhos)

“Para mim, era o mais comum.” (Grupo casal com filhos)

“Na minha família mesmo, as minhas tias, só teve uma que teve três filhos. As outras todas, uma teve sete, outra teve nove, a outra teve 11, uma teve seis, a outra teve cinco... Então, era só assim.” (Grupo casal com filhos)

- *Classe acima da NCM*

“Porque era obrigação. A gente tinha assim: era namorar, ficar noivo... Principalmente católico. Casar e ter filho.” (Grupo de idosos)

“Casal com filhos. Muitos filhos. Alimentação e escola.” (Grupo de adultos)

“A vida do casal era para os filhos.” (Grupo de jovens)

“É, era muito padrão.” (Grupo de jovens)

“Ia gastar com escola...” (Grupo de jovens)

Análise geral do passado

- *Nova classe média*

Interessante perceber que a descrição dos gastos naquele tempo, independentemente do arranjo, concentrava-se no básico, tendo a alimentação como recordação mais forte. Os desejos das pessoas em ter bens de luxo não eram grandes, até porque a distância entre o desejável e o que se tinha de orçamento era muito grande, além de um sentimento de repressão e respeito dentro do domicílio.

Ademais, os arranjos no passado não sofriam muita variação – na maior parte das vezes, eram casal com filhos, por uma regra geral do comportamento da sociedade: esse deveria ser o curso da vida. Para a descrição de outros tipos de domicílios, os participantes tinham que buscar muito na memória ou, então, imaginar como seria essa situação na época.

- *Classe acima da NCM*

Nos grupos feitos com pessoas da nova classe média, tivemos um corte muito importante de idade dos participantes. Foi possível traçar uma trajetória bastante interessante da presença dos arranjos, do avanço da infraestrutura do domicílio ao longo do tempo e, também, de menor rigidez em relação a algumas caracterizações de arranjos domiciliares, à medida que a idade dos participantes era menor.

Presente

A mesma técnica projetiva foi repetida para o presente. Assim, a seguir a descrição dos participantes sobre a realidade atual com a mesma estrutura apresentada para as descrições do passado.

Mulher sozinha e homem sozinho

- *Nova classe média*

Estes dois arranjos domiciliares, de acordo com os participantes, têm crescido muito por questões de trabalho ou devido ao fato de as pessoas quererem uma vida independente.

Os gastos são concentrados no próprio indivíduo, e não na casa, ou alimentação. A despesa dessas pessoas é feita, de acordo com a descrição dos participantes, fora de casa, seja na alimentação, seja em investimento pessoal.

As mulheres deste arranjo, conforme os participantes, gastam muito com beleza, sobretudo com salão (cabelo, tratamentos e manicure), roupas e sapatos, saídas noturnas e educação. Essas mulheres são descritas como responsáveis, que querem ter as coisas para si, obtendo crescimento pessoal e planejando o futuro.

Cabe destacar uma opinião geral no grupo dos adultos de renda mais alta. Essa mulher se cuida e faz isso tendo como um dos objetivos encontrar um companheiro. Portanto, apesar de este arranjo ser aceito pela sociedade, formar o arranjo “casal” ou “casal com filhos” ainda parece ser um objetivo maior.

No caso dos homens que moram sozinhos, a descrição não tem um tom muito positivo. Os participantes descrevem o gasto desse tipo de domicílio com bebida, festas e também roupa e tecnologia. Esses homens não são vistos como equilibrados no controle das finanças. De maneira geral, este perfil gasta com aquilo que deseja, com toda maior tranquilidade.

Para esses homens, segundo participantes de renda mais alta, foi mostrada uma competição entre eles: ter o melhor carro, ir a uma festa específica e beber uma bebida específica (como forma de se mostrar), fazendo com que seu gasto seja muito elevado fora de casa.

Por fim, outro elemento citado em todos os grupos diz respeito ao gasto com alimentação feito por este perfil. Foi comentado que, devido ao aumento deste

arranjo, o mercado adaptou produtos a este perfil, criando porções individuais a serem vendidas no supermercado.

- *Nova classe média*

“Mulherada, cerveja, roupa na moda, cabelinho todo esticado.” (Grupo de idosos)

“Trabalham, mas o dinheiro deles entra num saco furado; o dinheiro some, e eles não têm nada.” (Grupo de idosos)

“Tem. Tem bastante.” (Grupo casal com filhos)

“Tem umas que podem até estar pagando uma faculdade... Porque tem umas que são inteligentes, né? Pagam, gastam com a faculdade, uma roupa, uma coisa de luxo que querem, um celular chique, um tablet, sei lá. Mas não vai ter gasto. Comida, pouca coisa, porque pode ser congelada. Compra comida congelada, joga no congelador.” (Grupo casal com filhos)

“Ele mesmo. O luxo para ele. E a faculdade também é uma coisa que no futuro vai ser para ele.” (Grupo casal com filhos)

“Eu acho que homem gasta mais com lazer. A mulher gasta mais com estudo, beleza.” (Grupo casal com filhos)

“Homem solteiro quer aproveitar que está solteiro, né? A mulher quer estudar.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Tudo. Viagem, roupa, maquiagem, livro, sapato...” (Grupo de idosos)

“Eu vou ao supermercado, eu não compro mais faca para picar o legume, eu já compro o legume picado, para a minha faxineira que vai lá, entendeu? Então, hoje tem a característica de morar só... Nem a minha faxineira hoje pica legume nem fruta. Porque eu já faço as minhas porções.” (Grupo de adultos)

“Hoje tanto a mulher quanto o homem.

E gasta com o que a mulher?

Academia, saída, balada, viagem...

Estados Unidos, Argentina, Europa...

Estética, personal trainer, cirurgia plástica.” (Grupo de adultos)

“Ultimamente não está achando homem no mercado para casar.” (Grupo de adultos)

“Ela poupa, ela pensa, ela planeja...” (Grupo de adultos)

“Eu e alguns amigos meus que estão solteiros, são separados, que vivem essa situação de estar sozinho, eu tenho muita dificuldade de rachar uma conta com mulher. De qualquer coisa. Não é machismo, não, é pela criação.” (Grupo de adultos)

“Mulher sozinha? Pode ter certeza de que ela gasta com balada também.” (Grupo de jovens)

“Maquiagem, sapato, roupa...” (Grupo de jovens)

“Aí depende. Tem gente que gosta de gastar com roupa... Tem uns amigos meus que gastam: ‘Ah, vou comprar uma camisa da Lacoste’. Vai lá e gasta R\$600,00.” (Grupo de jovens)

Mulher e homem sozinhos com idade superior a 60 anos

Este arranjo domiciliar também aumentou muito em comparação ao passado descrito. De acordo com os participantes, as pessoas estão envelhecendo mais, algumas mudam para casas de repouso, outras moram sozinhas, pois não querem atrapalhar a vida dos filhos e também desejam ter sua independência.

Interessante destacar que, nos três grupos de renda acima à da nova classe média realizados, surgiu uma pergunta sobre o que era considerado idoso, pois, caso fosse um indivíduo de 60 anos, os participantes pensam que a rotina e os gastos seriam completamente diferentes de uma pessoa com idade superior a 70 anos, por exemplo. Acreditam que o indivíduo de 60 anos tem uma vida ativa, não tendo gastos com medicamento tão pesados nem com cuidados.

Os grupos de participantes não idosos descrevem o gasto desses domicílios com saúde, seja convênio, seja medicamento. Interessante que, no caso das mulheres idosas, existe também o gasto com a família, para ajudar os filhos e, na maioria dos casos, gastar com os netos.

Assim como na maioria dos grupos, o gasto com alimentação é citado, mas não apresenta grande peso no orçamento. Houve também a citação de gastos com alguém para fazer faxina, pois não são capazes de realizar essa tarefa doméstica. Para os homens, além das especificidades, há o gasto na tentativa de ter uma namorada de idade inferior, pois, segundo os participantes, homens viúvos tendem a se casar novamente.

Além disso, a existência de um número maior de mulheres do que de homens neste grupo de idade foi comentada em todos os grupos, na maioria dos casos porque ficam viúvas.

Com respeito aos idosos e nesse momento de maneira geral, foi destacado pelos participantes, e com mais intensidade pelo grupo de idosos, o aumento da importância das avós no cuidado dos netos, sendo como uma das participantes mencionou: “babás preferenciais”. Elas têm tido papel muito importante na dinâmica – nesse caso, familiar – dos filhos. Esse cenário, portanto, acontece independentemente da classe social e oferece condições para que os pais e

mães possam trabalhar com maior tranquilidade e, algumas vezes, ter um momento de lazer.

- *Nova classe média*

“Medicamento. Convênio médico meu é muito alto. Eu acho alto.” (Grupo de idosos)

“Hoje em dia, convênio é necessidade. Antigamente, era luxo, né?” (Grupo de idosos)

“Gasta. Tem vovó que gasta muito com neto, minha filha. Nossa!” (Grupo casal com filhos)

“Nossa, a minha mãe, de um tempo para cá... Antigamente, ela gostava muito de sair, cuidar dela. Ultimamente, o negócio dela é só ficar dentro de casa e... ‘O meu celular estragou’. Aí passam uns cinco dias: ‘Mãe, você pegou o celular?’. ‘Ah, não.’” (Grupo casal com filhos)

“Ah, existe. Hoje os velhinhos estão morando sozinhos.” (Grupo casal com filhos)

“Parece que o homem morre mais cedo. Eles não ficam muito velhos sozinhos.” (Grupo casal com filhos)

“Porque a classe média, ela tem uma condição melhor. Então, assim, o que muitas hoje, da nossa classe, que não têm condição, que seria pagar um acompanhante para um pai, para uma mãe, para uma pessoa de mais idade, pessoa da classe alta consegue pagar um acompanhante, uma pessoa que dorme em casa para cuidar, uma enfermeira, né? E a gente não tem condição.” (Grupo casal com filhos)

“Eu também, eu acho que agradar os netos, os filhos, ajudar os filhos...” (Grupo uniparental)

“Porque velho come muito pouco. Pode reparar. É raro você ver um velho que come muito. Eles gastam com remédio e cigarro. Porque tem uns que fumam para danar.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Os avós hoje estão com muita responsabilidade sobre os netos.

Buscam no colégio, levam no colégio, olham os estudos, olham isso...

Participam da reunião de pais...” (Grupo de idosos)

“E ela falou que quem coloca mais as mães e os pais lá no asilo – hoje não chama asilo, né? – são as filhas. Porque os maridos obrigam. E elas, com medo de perder o marido, elas fazem qualquer coisa.” (Grupo de idosos)

“Se a pessoa que está sozinha, a idosa, tem pleno domínio das faculdades mentais e tem saúde, mora sozinha muito bem. Agora, quando está com problema de saúde, ou de locomoção, qualquer coisa, aí tem que ir para a casa ou de filho ou de filha... Ou, então, fica na própria casa com acompanhante.” (Grupo de idosos)

“Ah, não, 60 anos está ‘de boa’.

Está jovem ainda. Vai sair, viajar, passear...” (Grupo de jovens)

“Gasta com vitrine. Olhou, quer comprar e pode comprar.” (Grupo de jovens)

“Com certeza. Com o aumento progressivo no plano de saúde, você está com uma idade, você paga R\$500,00 do plano de saúde.” (Grupo de jovens)

“Se ele gasta com pílula azul, ele gasta com remédio para o coração também.

Aí o gasto é o quê? Pagando jantar dessa menina mais nova...” (Grupo de jovens)

Mãe e pai sem cônjuge

Este é um perfil que, segundo os participantes, aumentou muito, principalmente no caso das mulheres. Uma das justificativas é o divórcio. Apesar disso, foi comentada a quantidade de meninas que engravidam na juventude. Um dos comentários interessantes foi o de que, se a mulher conseguir passar dos 20 anos sem engravidar, ela pensará no futuro; do contrário, não.

A mudança do papel da mulher na sociedade, conforme os participantes, é um elemento fundamental para entender o grande número de mães sem cônjuge, pois estas são independentes e não aceitam tudo que o companheiro faz, sentindo-se livres para pedir o divórcio, caso a relação não lhes traga mais nenhum benefício.

A mãe sem cônjuge tem um perfil de maior preocupação, com gastos concentrados nos cuidados com os filhos. Os gastos estão em alimentação, em alguém para cuidar do filho e outros.

Apesar de a mãe sem cônjuge ser o mais comum, percebe-se que o número de pais sem cônjuge aumentou. De acordo com os participantes, as mulheres estão cada vez mais dando a guarda para os pais, por questões individuais, ou o próprio pai requer a guarda, vendo que a mulher não dará conta de cuidar, mesmo isso ainda sendo pouco frequente. Os gastos do pai não diferem muito dos da mãe sem cônjuge, mas também gastam consigo mesmos.

Outro elemento interessante na descrição deste perfil, principalmente no caso dos homens, é o papel fundamental da avó nesse cenário. Ela é indispensável na criação desse filho. No caso da mulher, isso não foi muito comentado.

Observa-se que, mesmo com um orçamento familiar mais justo, segundo os participantes, esses pais se esforçam para dar o que os filhos desejam, como celular, roupas, tênis, etc.

Os gastos, tanto da mãe quanto do pai, são bastante direcionados para o filho, principalmente com respeito à educação. No entanto, para os homens, as saídas ainda têm espaço importante na vida.

- *Nova classe média*

“É o necessário só.

Só o necessário?

Porque ela tem que pensar no filho.”_(Grupo de idosos)

“Se ela não conseguir colocar na creche, ela terá que pagar alguém, né?” (Grupo de idosos)

“É difícil morar só ele e filho.

Difícil?

É. Joga em cima da avó.” (Grupo de idosos)

“Eu acho que homem pensa mais é em comida. Eles acham que comida é tudo, né?” (Grupo casal com filhos)

“Ele se preocupa muito com que o filho esteja igual a ele, vestido igual a ele. Sair igualzinho a ele.” (Grupo casal com filhos)

“Ela gasta com o filho, gasta com remédio, gasta com alguém para olhar, se não tiver creche...” (Grupo casal com filhos)

“Mas hoje em dia eu estou vendo mais. Não é que eu estou vendo mais, mas hoje em dia está tendo mais as mulheres deixando com o homem mesmo. Elas já estão começando a liberar para os pais.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Elas se apoiam muito nas mães delas. Eu queria ver se você ia chegar a esse ponto. Uma das mudanças comportamentais que eu acho mais significativas: papel das avós. As avós estão cuidando dos netos.” (Grupo de idosos)

“As avós viraram as babás preferenciais.” (Grupo de idosos)

“Pega a criança, dedica aquele final de semana para a criança... E vejo o outro lado também, o final de semana dele com a criança, ele pega a criança e leva para a casa da mãe dele, entrega e vai embora.” (Grupo de idosos)

“A gente vê mais em reportagens do que na realidade.” (Grupo de adultos)

“A avó, na hora em que ela acaba de criar os filhos, para ela ter sossego, aparece um menino lá para ela, entendeu? Enquanto a outra vai correr atrás da vida dela. E aí realmente quem cria esse filho é a avó.” (Grupo de jovens)

“Eu acho que o dele é social também. Filho e social. Porque o gasto acaba que é dividido.

O que é o social?

O ‘cara’ não vai deixar de sair...” (Grupo de jovens)

Casal sem filhos

Casal sem filhos também é um arranjo que, segundo os participantes, aumentou muito na sociedade. Estes indicam que cada vez mais os casais escolhem este estilo de vida: “não ter filhos”. Entretanto, existe também uma segunda opção neste perfil: o casal optar por ter filhos mais tarde, vivendo um grande período sem filhos.

Este é o arranjo que, para a maioria dos participantes, financeiramente é o melhor, pois o casal gasta o dinheiro em seu benefício exclusivo, com viagens, alimentos especiais, jantares, saídas, tem uma casa melhor, não paga aluguel, tem um carro melhor, eletrodomésticos melhores, pois o orçamento no fim do mês permite gastos além do básico. Os participantes indicam que o casal busca crescer junto.

A expressão “vivem bem” foi bastante utilizada pelos participantes de renda mais alta na descrição deste arranjo. O detalhamento para isso diz respeito a gastos com viagens, restaurantes, programas culturais, sem terem a responsabilidade que representa o filho. Interessante também perceber que, nos grupos, os participantes indicam que não ter filho é uma decisão do casal, mas que a existência de um cachorro nesses domicílios é comum.

- *Nova classe média*

“Eu acho que esses procuram crescer juntos.” (Grupo casal com filhos)

“Mas eles perdem um bocado da vida boa, que são os filhos. Eu conheço muito casal solteiro que esperou ter tudo de bom, casa, carro, uma casa boa, móveis bons, e, quando chegou a época de querer ter um filho, não pôde mais, porque a idade já tinha passado.” (Grupo casal com filhos)

“Com luxo mesmo. Com carro, com casa, com roupa boa, com sapato bom, com eletrônicos...” (Grupo casal com filhos)

“Hoje os casais que não têm filhos têm casa própria.” (Grupo casal com filhos)

“Devido à referência que o pessoal está tendo mais que antigamente, que eles pensam que, quando se tem filho, tudo fica mais difícil. Querem aproveitar mais a vida.” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Ih, aumentou demais. Hoje eu perguntei a uma aluna minha que já mora com o namorado há algum tempo, e eu falei com ela: ‘E você, não quer ter filho?’. ‘Eu não quero ter filho. Não quero, de jeito nenhum’. ‘Mas por quê? Você detesta criança?’. ‘Não. Eu quero viajar, quero gozar a minha vida. Quando acabar de gozar a vida...’. Eu falei: ‘Aí já passou a idade de ter o filho’. ‘Eu não me incomodo.’” (Grupo de idosos)

“Esse casal mesmo que não quer fazer nada. Só quer chegar e curtir. Viver bem, restaurante bom...” (Grupo de adultos)

Casal com filhos

Este arranjo, assim como no passado, ainda é o mais comum, segundo os participantes. No entanto, eles percebem ter havido uma queda bastante expressiva. De acordo com eles, os gastos deste núcleo são bastante elevados

por causa dos filhos, em quantidade e variedade (tipos de gasto) cada vez menor. Os alimentos são diversos, principalmente para os filhos, e, com respeito ainda a essa cesta de produtos, os participantes mostram que a marca do produto agora faz muita diferença no momento da compra, pois existe a possibilidade da compra.

A presença da mulher no mercado de trabalho auxilia e muito no pagamento das contas. A creche ou escola em grande parte do dia é fundamental para que essa dinâmica aconteça. Interessante perceber que, cada vez mais, segundo os participantes, as mulheres estão tomando as decisões administrativas do dinheiro dentro da casa. Sendo assim, as despesas são compartilhadas, e o homem tem o dinheiro específico para seu lazer e compra de supérfluos, assim como as mulheres.

Para os participantes da NCM, mesmo tendo a alimentação como elemento de grande peso nos gastos, ainda há gastos com os filhos relacionados à tecnologia, ao vestuário e à escola. No caso dos gastos com a escola, os participantes apontam que o governo fornece livros didáticos, lápis de cor e outros materiais, uniforme, mochila, calçados, mas os filhos somente utilizam os livros, pois querem ter a mochila de uma marca específica, assim como todos os outros itens. Os participantes descrevem que os filhos dizem que, se não tiverem, os colegas vão dizer “seus pais não têm dinheiro para comprar”. Isso faz com que os chefes de família se esforcem para dar, na medida do possível, o que eles desejam.

Elementos interessantes a respeito deste arranjo são a diminuição do número de filhos, a presença da avó na dinâmica familiar e a escolha de ter filhos mais tarde.

Conforme os participantes de renda mais alta, o gasto com maior peso no orçamento domiciliar é educação, mas também foram mencionados gastos com psicólogos, aulas adicionais, viagens e outras despesas com os filhos.

Outros gastos também são citados: roupas para todos, calçados, alimentação fora de casa, passeios ao *shopping*, tecnologia e gastos com beleza.

- *Nova classe média*

“Porque, para a mãe trabalhar, tem que ter uma creche. É um pouco complicado.” (Grupo de idosos)

“Pagar uma pessoa para cuidar da criança, arrumar uma escolinha decente.” (Grupo de idosos)

“É. Porque o casal com filho se preocupa em ter as coisas boas dentro de casa. Mas já não é sempre que está podendo viajar. Porque, quando você viaja, você e o seu marido, tipo assim, se você vai passar um final de semana numa pensão, você e o seu marido gastam ‘tipo’ R\$1.000,00 num final de semana. Se tiver uma semana, o preço quase dobra. Porque aí tem a fralda, tem alimentação, tem a babá para olhar... Se você quiser aproveitar o passeio, você tem que levar alguém para olhar. É um gasto muito maior. Muito maior.” (Grupo casal com filhos)

“Pago todas as contas, eu é que compro roupa para ele, para mim, para as meninas, prestação, consórcio de carro, não sei o quê. Eu tenho que ‘me virar nos trinta’ para aquele dinheiro ali dar para tudo. Ele não vai entrar com mais nada. Ele pega uma parte para ele. Agora, o resto sou tudo eu para fazer. Junta o meu também. Lá não tem dinheiro dele e dinheiro meu, não, o dinheiro é nosso.” (Grupo casal com filhos)

“Antigamente você só pagava luz e água. Agora você paga internet, paga Multicanal, você paga telefone... Hoje você tem muita coisa para pagar. As contas...” (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

“Ah, não, eu acho que hoje tem um ou dois filhos, no máximo.

O casal com filho também vai para os Estados Unidos fazer compra?

Vai. O meu irmão fez o enxoval dele todo fora, voltou. Eles viajam. Não deixam de fazer nada.” (Grupo de adultos)

“Tem outros objetivos também. Vamos supor, você quer construir um sítio para você, para a sua família, você quer outro tipo de conforto. Você quer a viagem no final do ano, lazer...” (Grupo de adultos)

“Tudo que antigamente era feito pela própria família foi terceirizado. Desde o berçário, depois o pré, o pré-primário, a escolinha, as escolas... Como os colégios não têm mais educação física, tem aula de natação, tem aula de inglês, tem aula de futebol, daquilo e daquilo outro.” (Grupo de adultos)

“A escola tem que ser escola que fala inglês, tem que ser a escola do Ursinho Canadense... Não dá para você pagar só escola católica para o menino, entendeu? Isso aí o menino vai ficar para trás.” (Grupo de jovens)

A seguir estão apresentados os resultados de maneira resumida em dois quadros, separando por perfil.

QUADRO 1 – Percepção da nova classe média.

Arranjo domiciliar apresentado para os participantes	Passado		Presente		Relato a respeito dos gastos feitos pelas pessoas do perfil (téc. projetiva)
	Recordação da existência do arranjo	Tipos de gasto comentados	Recordação da existência do arranjo	Tipos de gasto comentados	
Casal com filhos	Mais frequente	Alimentação e filhos	Mais frequente	Alimentação, filho, tecnologia, vestimenta, lazer, carro	Alimentação e filhos, mas com itens supérfluos
Casal sem filhos	Pouco frequente	Alimentação e com o próprio casal	Aumentou a frequência	Alimentação, viagem, com a casa, lazer em geral, carro, investimento no casal	-
Mãe sem cônjuge com filho	Pouco frequente	Alimentação e filhos	Aumentou a frequência	Alimentação e gasto com filhos	Alimentação e filhos, itens de beleza
Pai sem cônjuge com filho	Nada frequente	Alimentação e filhos	Pouco frequente	Alimentação, gasto com filhos e saídas noturnas e lazer	Semelhante ao descrito na dinâmica
Mulher sozinha (até 59 anos)	Nada frequente	Com ela mesma	Aumentou a frequência	Educação, itens de beleza, saídas noturnas, roupas	-
Homem sozinho (até 59 anos)	Pouco frequente	Saída, mulheres e bebida	Aumentou a frequência	Roupas, tecnologias, saídas noturnas, bebida alcoólica	-
Mulher idosa sozinha (60 anos ou mais)	Frequente	Remédio e alimentos	Frequente	Viagem, remédio, plano de saúde e netos	Remédios, alimentos, itens supérfluos e com os netos
Homem idoso sozinho (60 anos ou mais)	Pouco frequente	Remédio, alimentos e cigarro	Pouco frequente	Remédio, plano de saúde, cuidador, casa de repouso	Remédio, alimentos e itens supérfluos, mas menos que as mulheres

Fonte: elaboração própria.

QUADRO 2 – Percepção de participantes da Classe acima da NCM.

Arranjo domiciliar apresentado para os participantes	Passado		Presente	
	Recordação da existência do arranjo	Tipos de gasto comentados	Recordação da existência do arranjo	Tipos de gasto comentados
Casal com filhos	Mais frequente	Educação como principal gasto	Diminuiu a frequência	Educação, lazer/viagem (podendo ser internacional), tecnologia
Casal sem filhos	Pouco frequente	Gastavam com lazer e habitação	Aumentou muito a frequência	Alimentação diferenciada, lazer/viagem (caráter internacional), tecnologia, investimento no casal
Mãe sem cônjuge com filho	Pouco frequente	Gastos com o filho	Aumentou muito a frequência	Educação, investimento no filho
Pai sem cônjuge com filho	Nada frequente	Gastos com o filho e lazer para si mesmo em busca de outra esposa	Aumentou a frequência	Educação e lazer para si mesmo
Mulher sozinha (até 59 anos)	Nada frequente	Gastos com ela mesma	Aumentou muito a frequência	Saída noturna, gastos relativos a estética e viagens
Homem sozinho (até 59 anos)	Pouco frequente	Saídas noturnas e bebida	Aumentou muito a frequência	Lazer, saídas noturnas, carros e viagens
Mulher idosa sozinha (60 anos ou mais)	Frequente	Remédio	Aumentou muito a frequência	Viagem, remédio, plano de saúde, cuidador
Homem idoso sozinho (60 anos ou mais)	Pouco frequente	Remédio	Aumentou muito a frequência	Viagem, remédio, plano de saúde, cuidador

Fonte: elaboração própria.

Obs: Para este grupo não há a coluna Relato a respeito dos gastos feitos pelas pessoas do perfil, pois o critério de seleção não foi o arranjo domiciliar, mas sim a idade e a renda.

Percepção dos últimos 10 anos

Os participantes foram estimulados a relatar sua percepção dos últimos 10 anos: se melhorou, se piorou, se permanece a mesma coisa, o que pode ter gerado transformações.

O resultado será dividido entre a percepção dos participantes da nova classe média e a daqueles acima da nova classe média.

- *Nova classe média*

A percepção dos participantes, a respeito dos últimos 10 anos, independentemente da idade, com respeito à qualidade de vida de maneira geral, é de uma melhora bem expressiva. Os principais elementos indicados como impulsionadores dessa melhora, comentada pelos participantes com muita satisfação, foram o cartão de crédito, o aumento do salário e o aumento das oportunidades de trabalho. Para aqueles que possuem filhos e tiveram filhos durante esse período, houve melhoria da infraestrutura escolar, com o aumento de vaga nas creches, criando possibilidades para que a mulher pudesse trabalhar com tranquilidade. Outro elemento citado é o fato de as escolas, nos últimos anos, darem material escolar, mesmo que alguns só utilizem os livros, já que da mochila e dos sapatos os filhos não gostam, pois querem os de “marca”.

Bastante perceptível é a relação descrita do querer ter e poder ter. Há 10 anos, os desejos eram menores. Naquela época, também os participantes indicam que, muitas vezes, desejavam ter as coisas, mas o acesso aos produtos era muito diferente, pois era necessário poupar para obter um bem, algo que mudou com o cartão de crédito, que permite adiar o pagamento e parcelar. O cartão foi descrito como dinheiro de plástico, possibilitando, de fato, uma mudança na maneira de consumir.

Essa mudança vai além do tipo de produto comprado, atingindo até a marca a ser comprada. O parcelamento na compra do produto foi o que possibilitou as escolhas.

Os participantes veem o aumento da renda como um dos principais elementos que proporcionaram a melhora de vida, bastante associada à compra de bens e com influência até na variedade da alimentação. Outro elemento muito interessante é o fato de essas pessoas não pensarem em fazer poupança. Elas possuem um pensamento bem imediatista: eu quero, eu posso, eu compro. A comparação com as outras pessoas também é feita. Se alguém de seu convívio, que possui características semelhantes, trabalha e conseguiu comprar, isso significa que a outra pessoa também pode ter. Nesse sentido, o trabalho é a forma de obter os bens.

Tratando mais especificamente do trabalho, a descrição é a de um aumento de oportunidades. Uma fala frequente nos grupos de maneira geral foi a de que somente não trabalha quem não deseja trabalhar. Isso, contudo, não representa o trabalho com carteira assinada para todos. Outro elemento citado foi a existência de cursos, como o de manicure, que ajudam a pessoa a ter uma profissão.

Para os idosos, o aumento da renda por meio da aposentadoria também foi bastante perceptível, mesmo com o alto gasto com saúde para alguns, mas o fato de o posto dar alguns medicamentos também auxiliou. A melhoria na alimentação, no quesito “diversificação”, também foi percebida por eles. Além disso, assim como para os jovens, o cartão de crédito foi apontado como uma ferramenta importante nos hábitos de compra.

Torna-se relevante salientar a diferenciação entre “ricos e pobres” na obtenção de bens. Esse é um tema que surgiu espontaneamente em todos os grupos. Atualmente, o que uma pessoa com mais dinheiro pode ter, alguém com menos também pode, não havendo uma divisão tão clara entre ricos e pobres ao possuir, mas sim de pessoas que compram com maior tranquilidade e pessoas que precisam parcelar ou têm um pouco de mais dificuldade de obter os bens, mas estes são acessíveis a todos. Para essas pessoas, as mudanças ocorreram ao longo do tempo, mas foram muito mais intensas nos últimos 10 anos.

As mudanças relatadas, de acordo com os participantes, não foram benefícios de uns, mas de uma maioria. Dizem claramente que o que antes era acessível a poucos atualmente é acessível a todos.

“Mas mesmo para quem está criando filho... Eu estou falando, porque a minha filha tem dois meninos, um com nove anos... O povo fala que os 'trem' estão mais difíceis. Mas não estão tanto, não. Porque a prefeitura dá tudo.” (Grupo de idosos)

“Porque, no nosso tempo, ninguém comprava. A gente não tinha nem comprava. Aceitava o que tinha.

E agora tem e compra?

Agora tem e compra, e troca...

Cartão é dinheiro.” (Grupo de idosos)

“Tanta facilidade de comprar.

Ah, parcelar, dividir de 1.000 vezes...” (Grupo casal com filhos)

“Emprego, hoje fica desempregado quem quer.” (Grupo casal com filhos)

“Tem mãe que reclama: ‘Ah, eu não posso trabalhar, porque não tem ninguém para ficar com o meu filho’. Não tem? Tem. Você manda o menino para a escola, você manda ele 08h30min, ele só sai 16h30min, 17h00min.” (Grupo casal com filhos)

“Antigamente eu não podia tanto, hoje em dia eu acho que eu posso mais. Eu penso assim porque eu estou trabalhando, eu acho que eu tenho direito de ter alguma coisa que eu quero. Então, assim, se eu quero, eu vou lá e compro.” (Grupo casal com filhos)

“Não, porque a maioria das pessoas consegue as coisas pelo cartão de crédito. Tipo assim, eles arrumaram esse dinheiro de plástico, que é o quê? Você não tem R\$2.000,00 para dar numa TV, mas você vai lá e parcela. Quem quer parcelar em 10 vezes parcela, quem quer fazer em cinco vezes faz... Mas eu acho que, se não fosse esse negócio de cartão de crédito, essa rotatividade de dinheiro que está tendo, a pessoa talvez não estaria onde está. Você não ia conseguir juntar R\$1.500,00 para ir lá comprar uma televisão ‘na bucha’. Porque a gente gasta mesmo, você não consegue juntar. Mas, uma vez que você passa no cartão, você quita a sua dívida, né?” (Grupo casal com filhos)

“Eu acho que a gente tem que comer o que você tem vontade de comer, do bom. Eu nunca gostei: ‘Ah, esse arroz...’. É igual eu gosto de uma determinada marca: ‘Eu gosto desse, mas ele está tão caro...’. Não, eu quero comer é esse.” (Grupo casal com filhos)

- *Classe acima da NCM*

A percepção dos participantes em relação à melhora da vida das pessoas, principalmente no que se refere ao poder de compra, foi unânime, tendo como um dos motivos principais o aumento do crédito para as pessoas em geral e do poder aquisitivo para aqueles que tinham salários baixos. A possibilidade do parcelamento, segundo os participantes, foi um fator importante para a mudança do comportamento do consumidor, que passou a comprar mais. Isso, de acordo com eles, tem ponto positivo, que seria o acesso imediato a um bem de valor alto, mas também tem seu lado negativo, que seria a quantidade de parcelas, muitas vezes de valores elevados, fazendo com que as pessoas percam o controle de seus gastos.

Os participantes deste perfil de renda domiciliar têm um comportamento interessante com respeito ao parcelamento, que os distingue de maneira bem clara da nova classe média. A quantidade de parcelas é menor (a quantidade média de parcelas mencionada foram três), utilizando o parcelamento com mais cautela. Além disso, os valores dos produtos são muito elevados, se comparados aos comprados pela nova classe média.

Os participantes trouxeram à tona, também, o impacto do aumento da renda e do crédito para aqueles considerados com baixo poder aquisitivo. Os participantes descreveram que a vida dos caseiros, faxineiras, porteiros, pedreiros, além de pessoas que moram em aglomerados, melhorou expressivamente, refletindo-se na qualidade das casas, na obtenção de motos, casas, estudos para os filhos e eletrodomésticos. Além do impacto dessas variáveis na vida dessas pessoas, foi feita uma reflexão espontânea por parte dos participantes do grupo de adultos sobre a vida deles. Dizem que essas mudanças foram muito positivas, pois essas pessoas passaram a consumir bens que antes não consumiam, como cirurgia plástica, proporcionando aquecimento do mercado.

Os jovens destacam, entre as mudanças importantes, a internet, que permite fazer compras em qualquer lugar do mundo, oferecendo acesso a produtos que eram de difícil alcance, além de tirar do consumidor a obrigatoriedade de ir até a loja pesquisar preços antes de comprar o produto.

“Antigamente era a pé, bicicleta, moto, e agora carro.” (Grupo de idosos)

“Sessenta meses para pagar carro foi uma ‘gongada’ na cabeça. E agora não tem como pagar.” (Grupo de idosos)

“Porque, aqui no condomínio, eles trabalham em várias casas, e as pessoas também trabalham muito, os empregados...” (Grupo de idosos)

“Se não trabalhar, não tem como fazer.” (Grupo de idosos)

“Miserável deixou de ser miserável, quem não era miserável melhorou, foi para a classe C... Eu acho que houve uma ascensão e um alargamento da classe média.” (Grupo de adultos)

“Você mexeu na base da pirâmide, você mexe na pirâmide inteira.” (Grupo de adultos)

“É claro que não é sem problemas isso. Tem uma série de problemas. A infraestrutura, por exemplo, precisa. Os favelados... Eu moro pertinho da favela ali, daquela cabecinha de porco que tem na Cidade Jardim, Vila Morro de São José. Eles todos têm carro agora, os carros ocupam as ruas, eles não têm garagem. Então, assim, precisa ter uma... Mas isso aí vai vir. Eu tenho fé.” (Grupo de adultos)

“Você compra, hoje em dia, coisa de qualquer lugar do mundo pela internet.” (Grupo de jovens)

“Você pode parcelar em 87 vezes. Você dilui. É, tudo no cartão de crédito.” (Grupo de jovens)

“Vocês parcelam normalmente? Isso é um hábito?”

Não, as que eu conheço não são muitas parcelas.

Eu tento me limitar igual ele: seis vezes.” (Grupo de jovens)

Depois da discussão sobre as mudanças, foi abordado o tema “classe média”, estimulando os participantes a pensar no tema de maneira ampla.

A seguir será apresentado, por perfil de grupo NCM e acima da NCM, o que os participantes compreendem como classe média e depois o que entendem das classes acima e abaixo da classe média.

Discussão sobre a classe média e a organização das classes em geral

- *Nova classe média*

Ao ser abordado o tema da caracterização da classe média, a identificação dos participantes com essa classe aconteceu de maneira espontânea, descrevendo o próprio dia a dia, os mesmos hábitos de consumo e principalmente o fato de serem “batalhadores”, palavra muito utilizada ao se descreverem. Esse termo foi utilizado por Jessé de Souza, e, de fato, é assim que eles se sentem: como um grupo de pessoas que precisa batalhar para ter tudo que deseja, trabalhar muito, fazer compras e dividir em várias parcelas, mas que vê nos tempos atuais a possibilidade de obter, por meio dos mecanismos citados, a maioria dos bens que deseja, seja reformas na casa, eletrodomésticos, celulares, itens de vestuário, etc.

Apesar disso, fica clara a perspectiva de desejo de constante melhora em sua vida, baseando-se em bens obtidos. Essas pessoas descrevem a classe como a composta por aqueles que trabalham, têm um salário, uma casa, carro, que têm o cartão de crédito como uma das principais armas. Os itens do interior da casa são descritos com riqueza de detalhes, da qualidade do piso ao modelo da cama, aos armários, e fala-se da possibilidade de trocar o carro por um modelo mais atual.

O vestuário e o celular também são bastante comentados. No quesito “vestuário”, a expressão “roupa de marca” é bastante utilizada especialmente por aqueles mais jovens. Os idosos não parecem dar valor às marcas para esse tipo produto – somente a possibilidade de ter uma roupa nova já é vista como uma mudança expressiva na vida.

As formas de lazer dessas pessoas são sair para comer fora, ir ao *shopping*, ir ao clube e churrasco de fim de semana.

Outro elemento interessante nas falas é o fato de se pensar que a maioria das pessoas pertence realmente a essa classe, que não existem muitas pessoas em situações muito diferentes da deles.

Apesar disso, com a intenção de estimular o contraponto, os participantes foram questionados sobre quem era, então, a classe alta. As falas imediatas foram de deputados, marajás, pessoas que têm muito dinheiro, que “jogam dinheiro pela janela”.

Explorando um pouco mais essa diferença entre classes, a maneira de obter os bens veio como fator diferenciador delas. A classe alta obtém os itens de desejo sem muita dificuldade, paga à vista, não parcela como a classe média – o que proporciona uma vida com menos preocupações –, tem uma profissão melhor, trabalha menos horas, possui um estudo melhor, estuda no exterior e viaja mais.

Já ao serem questionados sobre como descreveriam as pessoas que fazem parte da classe baixa, os comentários foram no sentido de que essas pessoas quase não existem mais e estão nessa situação ou porque não querem trabalhar, ou porque têm alguma limitação física, por exemplo.

Aos participantes, foi perguntado sobre quais arranjos domiciliares existiam em cada classe, e resultados interessantes foram comentados. No caso da classe média, segundo os participantes dos grupos de perfil “nova classe média”, nesta classe média existem casais com filhos, sem filhos, mulheres e homens sem cônjuge, mães e pais sem cônjuge e idosos. Na classe alta, houve divergência sobre a existência das mães e pais sem cônjuge. Na classe baixa, disseram que este mesmo grupo e idosos deveriam ser os mais frequentes, devido aos gastos

com saúde, no caso dos idosos, e da restrição de gastos por causa do filho para o arranjo uniparental.

“Eu acho que é a nossa aqui.” (Grupo de idosos)

“A classe média tem carro. Hoje até os cachorros têm carro. Hoje até pobre, que não tem nada, tem carro. Bom salário, casa própria...” (Grupo de idosos)

“Vai trabalhar, uma creche boa para viver tranquilo, né? Porque a tranquilidade da mãe fica no trabalho. Que nem a mãe, né? O problema é hoje. É difícil demais. Não pode ter muito filho mais.” (Grupo de idosos)

“A classe média hoje é a pessoa que era pobre antes, que não tinha condições. Porque eu acho que as pessoas que não tinham condições antigamente estão igualando à classe média. Porque corre tanto atrás, assim: ‘Eu quero ser alguém, eu posso ser alguém’... Abriu as portas. Igual faculdade, era a maior dificuldade para a pessoa fazer faculdade. Hoje em dia, se você quiser, se você correr atrás, você consegue fazer faculdade. A pessoa: ‘Eu quero comprar um apartamento’, ela consegue comprar um apartamento.” (Grupo casal com filhos)

“Geladeira, micro-ondas, forno, carro na garagem... tem tudo que tem hoje em dia.” (Grupo casal com filhos)

“Compra em prestação de 10 vezes, mas consegue pagar suas dívidas. É tudo mais suado, mas ela tem, ela tem um bom trabalho, ela quer, ela corre atrás e consegue.” (Grupo casal com filhos)

“Batalhadeiras. São pessoas que correm atrás.

Porque nada cai do céu, não.” (Grupo casal com filhos)

“Igual, tipo assim, lá em casa, eu falo assim, nós temos um nível de vida bom. Mas o meu marido, ele reconhece, ele fala: ‘Você não pode ficar sem trabalhar’. Porque ele sabe que, se eu não trabalhar, com o que ele recebe não dá para ele ter esse nível de vida que ele tem. Ele reconhece. Eu falo assim: ‘Ah, não, eu acho que eu não vou trabalhar’. ‘Você está doida? Você não pode ficar sem trabalhar, não’. Tipo assim, a minha renda conta. Então, para a gente estar nesse nível de vida, os dois têm que batalhar muito, entendeu?

Melhorou muito o nível de vida. Hoje você tem tudo... você entra na casa, assim... Nós só não temos os carrões de luxo deles, empregados. Mas, assim, de conforto...” (Grupo casal com filhos)

“Pessoas que levantam cedo, correm atrás, chegam tarde, vão pegar menino na escola... Tipo assim, eu paro de trabalhar umas 20h30min, 21h00min. Porque eu chego lá em casa, pego menino, vou lavar uniforme, ponho para secar, já passo, começo a preparar a merendeira, fazer janta... na hora em que chego do serviço.” (Grupo casal com filhos)

“Mas é com muita batalha, porque você compra parcelado, mas você senta no sofá e pensa: ‘Deus me dá força, porque eu tenho trabalhar este mês, porque no mês que vem a fatura está chegando, tem o meu cartão para pagar’.” (Grupo casal com filhos)

“Quer ir ao shopping comer aquelas tábuas, assim, no domingo, reunir, casa de amigas... Nós podemos nos dar esse luxo.” (Grupo casal com filhos)

“Eu acho, assim, que hoje mudou, porque eu acho que quase todo mundo está no mesmo nível. Porque você vê uma festa, se for a um lugar mais longe, até se não for, para esnober, param cinco, seis carros, tudo da sua família.” (Grupo casal com filhos)

“Ter várias televisões, ter um plano de saúde... Que antigamente a pessoa trabalhava, trabalhava, e não tinha...” (Grupo uniparental)

As citações com respeito à classe alta:

“É deputado, é senador... é só gente que tem muito dinheiro. Que o avião arrebenta no chão.” (Grupo de idosos)

“Insatisfeito com nada.” (Grupo de idosos)

“Trabalha meio horário, ganha bem, descansa bastante, tem um dinheiro para gastar à toa...” (Grupo de idosos)

“Eu quero um carro novo, mas que custa R\$22.000,00. Então, você vai suar, você vai pagar aqueles R\$22.000,00 ali em 46 prestações, 48 prestações, 60 prestações. E a pessoa da classe alta, não, ela: ‘Eu quero um carro de R\$60.000,00’. Ela vai lá no banco

e tira o carro de R\$60.000,00. 'Eu quero esse'. Eu vou lá na agência: 'Eu quero este aqui'. Então, assim, a gente consegue também, porém com mais dificuldade." (Grupo casal com filhos)

"À vista. É igual para a gente, para mim, para a minha classe, eu comprei esse de R\$800,00, 10 vezes de R\$80,00. Uma pessoa de classe alta... (Grupo casal com filhos)

"Gastam com viagens para o exterior, carros... Trocam de carro toda hora que tem lançamento." (Grupo uniparental)

"Festas chiques, roupa..." (Grupo uniparental)

"Uma bolsa de R\$5.000,00. 'Ah, não, foi baratinho'." (Grupo uniparental)

"Classe média... gasta com marca..."

Grife, né? Eles são grife." (Grupo uniparental)

Com respeito à classe baixa:

"Classe baixa não tem carro." (Grupo de idosos)

"Acomodadas. Pessoas que não têm disposição de acordar cedo e trabalhar. Porque a gente vê muitas pessoas aí. Igual, eu já cansei de ver essas mulheres aí de 30, 40 anos que vivem pela misericórdia. Mas, poxa, com tanto serviço em casa de família aí, tem as obras agora que estão pegando 'a rodo', assim..." (Grupo casal com filhos)

"Pobre, pobre é a pessoa que não tem nada." (Grupo uniparental)

- *Classe acima da NCM*

Aos participantes de todos os grupos da classe acima da NCM foi solicitado que falassem o que consideram como classe média e depois que comentassem sobre a classe alta e a classe baixa.

As primeiras falas, de maneira bastante espontânea, em todos os grupos, foram com respeito ao conceito do governo. Os participantes discutiam que a classe média criada pelo governo não existia, ou que as pessoas com as características determinadas pelo governo não participavam dessa classe. Diante disso, os participantes foram estimulados a fazer seus comentários a partir de suas percepções e crenças para a construção do que consideravam classe média de fato.

Algumas características foram citadas em todos os grupos e serão descritas a seguir.

Primeiramente, o que diferencia a classe média das classes baixa e alta seria a questão de administração e uso do dinheiro. As pessoas que pertencem àquele estrato fazem planejamento de gastos, têm gastos de maneira mais consciente, não gastando o que não têm, sem criar dívidas. Além disso, essas pessoas trabalham muito para terem o que possuem, têm uma sobra de dinheiro para luxos e lazer, mas se sentem mais vulneráveis e impactados com qualquer mudança do cenário do país.

Outra característica importante que consideram são os altos gastos com a educação, pois os filhos sempre estudam em escolas particulares com altas mensalidades e, na maioria das vezes, fazem intercâmbio. O programa “Ciências sem Fronteiras” foi mencionado nesse momento.

No que tange à moradia, esses indivíduos possuem casa própria ou a estão pagando, e ela tem com uma boa localização. Eles possuem uma empregada doméstica e carro. Outros gastos realizados são com tecnologia e com roupas denominadas “roupas de grife”.

Apesar dessa descrição feita pelos participantes, mostra-se relevante à discussão trazida à tona a divisão dentro da própria classe média. Segundo eles, a classe

média pode ser dividida em três estratos: média alta, média média e média baixa. Portanto, é possível dividir as pessoas em cinco classes: classe alta, classe média alta, classe média média, classe média baixa e classe baixa.

A partir dessas duas formas de divisão, em três estratos e em cinco estratos, conceitos trazidos pelos participantes, foi solicitado primeiramente que descrevessem as pessoas da classe média, da classe baixa e da classe alta e depois descrevessem como seria a organização das pessoas nos cinco estratos.

Seguindo a ordem descrita, as pessoas falaram da classe baixa como sendo aquela formada por pessoas que estão aumentando sua renda, comprando muito no crédito em um número de parcelas muito elevado, sem planejamento. Os filhos estudam em escola pública. Segundo alguns participantes, essas pessoas muitas vezes gastam mais que a classe média, tendo, às vezes, produtos relativos à tecnologia mais avançados, mas têm grande dificuldade em pagar os bens adquiridos. Além disso, de acordo com o grupo dos idosos, apesar do aumento na renda, a mentalidade desses indivíduos não mudou: são inconsequentes e não têm um comportamento de pessoas que ascenderam socialmente, somente financeiramente. As profissões dessas pessoas são: faxineira, secretária, zelador, empregada doméstica e manicure, por exemplo.

A classe alta seria formada pelos milionários e bilionários. Segundo os participantes, essas pessoas fazem gastos de milhões sem grande dificuldade, consomem com tranquilidade, sem preocupação, não precisam planejar, podem decidir, de maneira imediata, fazer uma viagem internacional no final de semana, por exemplo. Interessante notar que, nos grupos de adultos e idosos, indica-se que a classe média também compra itens que vão até R\$1.000.000,00, mas a classe alta trata em plural, milhões. De acordo com os participantes, essas pessoas são políticos e correspondem a 1% da população.

Depois dessa descrição, os participantes passaram a descrever os cinco estratos, iniciando por quem pertence à classe alta, à classe média média e à classe média baixa. Nesse momento, os participantes se identificam como classe média média, e alguns, como classe média alta, mas às vezes com algum constrangimento em se colocar na nesta última posição. As pessoas pertencentes à classe média

baixa, nesse caso, seriam, então, as faxineiras, os zeladores, os mesmos colocados na classe baixa na primeira dinâmica. Quando consultados sobre quem seria a classe baixa, descrevem como os miseráveis, que não possuem nem dinheiro para se sustentar. Por fim, a classe alta também é colocada como os milionários e bilionários, associando a imagem aos políticos.

Em seguida, foi pedido que os participantes indicassem a que classe as pessoas com a renda correspondente à nova classe média (foi dito somente o intervalo de renda) pertenceriam. Os participantes posicionaram essas pessoas na classe baixa ou na classe média baixa. Por fim, perguntou-se sobre a existência dos arranjos domiciliares dentro das classes. Dois arranjos merecem destaque: o de mães sem cônjuge, que consideraram existir mais na classe baixa, e o da pessoa sozinha, mais frequente na classe alta.

Citações de definição da classe média:

“Eu acho que classe média você tem que ter um teto seu e ter dinheiro para pagar as suas despesas.” (Grupo de idosos)

“Não, quem tem filho, escolas... “Especificamente, plano de saúde...” (Grupo de idosos)

“Sem um endividamento muito grande. Porque todos que eu conheço estão muito endividados. Todos. Inclusive meus filhos. Está todo mundo endividado.” (Grupo de idosos)

“Classe média é aquela pessoa cujos filhos estão em escola particular... Eu acho que já começa aí, começa na questão da educação. A classe média, ela consegue dar, no final de semana, um conforto, um lazer para a família, eu acho que faz parte.” (Grupo de adultos)

“Pagar uma empregada doméstica.” (Grupo de adultos)

“A van para levar o filho.” (Grupo de adultos)

“O carro, que eu acho que é também um indicador...” (Grupo de adultos)

“O seu imóvel, ou próprio, ou em pagamento.” (Grupo de adultos)

“Faz viagens de férias.” (Grupo de adultos)

“Viaja para o exterior, faz Ciências sem Fronteiras com certeza...” (Grupo de adultos)

“O pessoal está gastando desenfreado, sem saber. Igual eu falei, eu gasto muito, a gente gasta muito com coisas bobas, isso é fato, mas a gente tem uma consciência de... porque também na minha formação, e o pessoal falando e tal, tipo assim e tal... tipo assim, igual, fiz um plano de previdência privada para daqui a 10 anos. Eu já tenho objetivo. Tem muita gente que eu vejo ganhando bem menos do que eu e compra carro, compra roupa cara, compra...” (Grupo de jovens)

“Classe média eu acho que é uma família que tem uma renda mensal de uns R\$8.000,00...” (Grupo de jovens)

“Ele falou isto: ‘Eu não sou favelado, mas não sou “cozinha”’. E eu acho que pelo menos no geral na classe média eu vejo um discurso muito, assim, você quer aparentar ser rico, mas, quando você fala, o seu discurso é de sofredor: ‘Eu ralo, eu corro atrás...’.” (Grupo de jovens)

Estratificação da classe média e definição das demais classes:

“A classe baixa hoje quer subir de nível também. E ela tem mais condição de ter crédito, como a classe média tem. Então, ela consegue priorizar algumas coisas e deixar... Só que o que ela deixa de comprar não é uma opção de comprar um carro ou uma geladeira. A opção dela é... Geladeira foi pesado. É um carro ou uma máquina de lavar louça. Ela vai deixar de comprar uma geladeira para comprar um celular. E a geladeira é muito mais necessária do que um celular. Mas ela quer mostrar para os outros que ela tem um celular.” (Grupo de jovens)

“A sensação que eu tinha, quando eu era pequeno, é isto: tinha os ricos, os meninos ricos, os pobres, e a gente, que não era pobre nem rico. Hoje em dia, não, tem classe média igual eu e o Paulo aqui, que trabalhamos e fazemos os ‘trem’, e tem a classe média ali que é o ‘cara’ que faz tudo que a gente faz com muito sacrifício, e tem ali o ‘cara’ que está beirando ser pobre, mas não é pobre. Eu acho que é muito mais estratificado hoje.” (Grupo de jovens)

“A classe média muito alta é quem faz viagens para fora, mais de uma por ano, gastando muito, e quem tem o hábito de fazer festas caríssimas. Por exemplo, uma festa de 15 anos em que gastou R\$200.000,00, R\$300.000,00...” (Grupo de idosos)

“A alta é quem realmente pode comprar Mercedes, BMW, sem ter que financiar...” (Grupo de adultos)

“Não é apartamento de milhão; para mim, alta é alta mesmo. É apartamento de R\$20.000.00000...” (Grupo de adultos)

“É. E a classe média já é mais escolha, você pode ter, só que você tem que abrir mão de outra coisa. E a classe baixa é mais o necessário.” (Grupo de jovens)

“Mas também a pobreza hoje está diferente. A pessoa pobre, antigamente, não tinha nem televisão, não tinha geladeira. Hoje em dia, você vai à favela, tem.” (Grupo de jovens)

“Mas eles continuam... eles crescem, eles vão subindo, mas a maioria ainda continua com um pensamento de pobre.” (Grupo de idosos)

“Como vocês classificariam as pessoas que ganham de R\$1.500,00 a R\$2.600,00? Em qual classe a gente colocaria?”

“Baixa. Porque não dá para pagar escola.” (Grupo de idosos)

“Lembra do casamento da Letícia? A Laura, ela era empregada numa casa aqui. Uma pessoa muito legal e tudo mais. Eu não fui ao casamento, não. Eu estou contando porque a Dona Marcela me contou. Aí diz a Madalena que ela e não sei mais quem foram convidadas, e aí elas ficaram: ‘Deus do Céu, com que roupa nós vamos? Porque a gente não pode chegar lá chique demais e humilhar aquele povo todo’. Aí elas foram com uma roupinha bem simples, para não humilhar ninguém. Quando chegou lá: uau! Pedraria... Brilho para todo lado, né?” (Grupo de idosos)

“É, quem gosta de pobre é só intelectual. Pobre gosta de brilho e de luxo.” (Grupo de idosos)

A seguir serão apresentadas as percepções gerais sobre os temas dos últimos 10 anos e o entendimento de classes tentando indicar possíveis semelhanças e diferenças de pensamento.

QUADRO 3 – Diferenças e semelhanças de percepções entre perfis de renda.

Pontos	Nova classe média	Classe acima da NCM
Pontos em comum	Identificam-se como Classe Média	
	Identificam-se como pessoas batalhadoras para conseguirem a vida que desejam (no entanto em níveis diferentes e a NCM de maneira mais explícita). Comentários sobre as facilidades do cartão de crédito para compra. Comentários sobre atitudes de emulação	
Pontos divergentes	Parcelam produtos diversos em muitas parcelas (10 parcelas ou mais)	Não parcelam qualquer produto, utilizam este artifício para compras de valores mais altos. Além disso, parcelam em menos parcelas (média de 3 vezes)
	Euforia em poder comprar produtos que já existiam, mas não tinham poder aquisitivo.	Euforia em poder comprar produtos especiais que existiam, na maioria das vezes, fora do país
	Compram produtos de marca (marcas boas, mas acessíveis a todos)	Compram produtos de grife (marcas na maioria internacionais com valores altos)
	Não planejam nem poupam para comprar	Planejam e poupam para comprar
	Aumentam a cesta de alimentos e compram marcas mais tradicionais	Compram alimentos e bebidas especiais, geralmente de marcas internacionais
	Percebe a mudança e melhora no estilo de vida de maneira mais próxima e intensa nos últimos dez anos	Percebe a mudança nos último dez anos para todos, mas destaca a melhora mais expressiva da vida das pessoas com renda inferior
	Classe alta: Dão como exemplo da classe alta os políticos. No entanto, ao comentarem dos gastos desta classe descrevem muitas características da vida das pessoas da classe acima da NCM	Classe alta: Dão como exemplo da classe alta os políticos. Entretanto a descrição vai mais além, os gastos são feitos em milhões e bilhões e são pessoas despreocupadas (não precisam se planejar) com respeito a gastos.
	Classe baixa: São pessoas acomodadas, que não trabalham e não melhoram de vida porque não desejam.	Classe baixa: Ao dividir a população em 3 estratos a NCM foi colocada na classe baixa. São descritos como pessoas que gastam muito, em parcelas elevadas, sem planejamento financeiro e os filhos estudam em escola pública. Para este grupo, o investimento em educação é uma característica muito importante da classe média.
Colocam a maioria da população na classe média	Dividem a classe média em 3 estratos e, somente a partir disto, conseguem inserir a maior parte da população nesta classe.	

Fonte: elaboração própria.

7 DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

O objetivo desta dissertação foi investigar a relação entre arranjos domiciliares e padrões de consumo da nova classe média (NCM), de acordo com o conceito da SAE, ao longo do tempo. Foram utilizados dados da Pesquisa de Orçamento Familiar – POF de 2002-2003 e 2008-2009, bem como nove grupos focais com pessoas que pertenciam à NCM e pessoas de perfil acima da NCM. Por meio dos resultados obtidos, foi possível perceber uma história de mudança e de cotidiano das pessoas.

A respeito dos arranjos domiciliares, assim como a bibliografia revisada já havia indicado, houve uma mudança bastante expressiva deles no período estudado, com a presença mais intensa de domicílios unipessoais e a diminuição de arranjos mais tradicionais, como casal com filhos. Na nova classe média, há ainda uma presença muito forte de casais com filhos, apesar da queda, além de um aumento de casais sem filhos, arranjos uniparentais e domicílios unipessoais de pessoas de 60 anos ou mais. Dois outros arranjos que também merecem destaque – os unipessoais e os casais sem filhos –, aumentando sua presença e sendo mais aceitos socialmente. Além disso, observa-se um aumento da chefia feminina de maneira geral, reforçando a mudança do papel da mulher na sociedade, tendo mais poder de decisão. De maneira geral, pode-se destacar também a importância da presença dos filhos nos gastos do domicílio. Os arranjos uniparentais, em sua maioria chefiados por mulheres, descritos na revisão bibliográfica como grupo mais frágil, também aparecem dessa forma neste estudo. O número de indivíduos por domicílio diminuiu, e, no caso da NCM, um elemento interessante foi confirmado: a desvinculação da união conjugal com a maternidade ou paternidade.

Acompanhando as mudanças de arranjos, temos as mudanças de valores e dos papéis dos indivíduos dentro dos domicílios. As avós são integrantes que merecem destaque pelo auxílio na criação dos netos, permitindo a saída da sua filha para o mercado de trabalho. O papel do homem dentro do domicílio, embora

ainda seja um tabu – algumas tarefas realizadas por eles têm que ser escondidas –, vem sendo modificado.

Com a mudança do contexto vivido no país, sugerida pelos dados e pela bibliografia revisada, os gastos também se modificaram, deixando de se concentrar tão fortemente em alimentação e habitação. Os gastos com outros produtos ganharam força, e o pertencimento à NCM foi um dado importante para essa ampliação, com a conseqüente diminuição da demanda pelos produtos básicos. Os motivos para o consumo dos produtos que antes eram de difícil acesso vêm sempre acompanhados das novas possibilidades geradas pelo contexto socioeconômico vivido, mas também da comparação com as pessoas com quem se convive, reforçando o caráter simbólico e de emulação. É importante mostrar ao próximo que também tem o produto, ou que tem um melhor ou igual ao da classe acima da classe média. Os gastos dentro dos domicílios, como já mencionado, são influenciados pela presença ou não de criança em casa, tanto em relação aos bens necessários como quanto aos supérfluos, sendo que estes são bastante influenciados pelo pertencimento dos indivíduos à classe média. O sexo do chefe também é um elemento que merece destaque, pois reforça o já havia sido identificado pela bibliografia, aumentando ou diminuindo certas demandas, como o consumo de itens de beleza, por exemplo.

A mudança no contexto vivido e a melhoria no bem-estar dos domicílios foram confirmadas neste estudo, principalmente nos últimos 10 anos. Os participantes dos grupos focais atribuem essas mudanças positivas ao cartão de crédito, ao aumento do salário, às novas oportunidades de trabalho e às políticas públicas. Percebe-se que há não só uma mudança no poder aquisitivo, mas também uma mudança de sentimento das pessoas, um sentimento de pertencimento à classe média. É importante notar que as pessoas não se percebem como pertencentes a uma nova classe média, mas sim à classe média. Esse sentimento foi muito forte e imediato para ambos os perfis de renda trabalhados nos grupos focais. Fica claro que a percepção que se tem sobre o pertencimento a uma classe social é construída de maneira comparativa, por meio da observação de que existem pessoas com uma vida melhor e, também, em condições piores.

Além disso, o sentimento de “batalhadores”, buscando melhorar as condições de vida, não pertence somente aos membros da NCM, mas aos dois grupos investigados. Por esse motivo, apesar da utilização da renda como critério de mensuração da NCM feita pela SAE, não quer dizer que essa classe média não exista nem que as pessoas que se encaixam no critério da SAE não se sintam como classe média, como indicaram alguns autores na revisão bibliográfica. As pessoas se sentem como pertencentes à classe média na medida em que estão, hoje, em situação melhor do que estavam 10 anos atrás. Nesse sentido, poderiam ser chamadas de nova classe média por ser esta uma experiência nova para elas.

Apesar de este estudo trazer resultados importantes, suas limitações também devem ser comentadas. Os dados utilizados na parte quantitativa não dialogam perfeitamente com os grupos focais no sentido de que há um intervalo de tempo entre eles, pois os grupos foram realizados em 2014, enquanto os dados “recentes” da POF são de 2009, ou seja, foram seis anos passados em que muita coisa aconteceu. Entretanto, tendo em mente sempre a preocupação de aproximar as informações, foi solicitado aos participantes dos grupos focais que falassem sobre os últimos 10 anos.

Além disso, tentando aproximar a variável geográfica, os dados quantitativos foram da RMBH, e os participantes também pertenciam a esse grupo. Contudo, sabe-se que, por ser um método qualitativo, não há uma representatividade estatística, como era de se esperar. Não obstante, o fato de não haver representatividade não tira o valor dos dados qualitativos, que muito contribuíram para o aprendizado da relação entre os arranjos domiciliares e os perfis de consumo da nova classe média.

Desafios importantes também surgiram ao desenvolver este estudo, principalmente na intenção de fazer com que os dados das duas metodologias conversassem. Uma das dificuldades foram as cestas de produtos presentes nas POFs, que às vezes eram específicas demais ou amplas demais. Os arranjos domiciliares, variável fundamental para esta dissertação, também foram um elemento desafiador, pois muitas vezes as categorias de parentesco, como, por exemplo, ser neto do chefe do domicílio, não existiam e exigiram criatividade.

Na etapa qualitativa, o recrutamento foi uma etapa bastante desafiadora, assim como a análise da grande quantidade de dados obtidos por meio dos grupos. Entretanto, esta metodologia permitiu aproximar os resultados da realidade das pessoas, trazendo, muitas vezes, informações não previstas, que passaram a ser exploradas, e também fornecendo informações para a definição dos modelos estatísticos produzidos.

Como desafios futuros, destacam-se a importância da utilização de POFs mais recentes (ainda não disponíveis), além da criação da variável “ano da pesquisa” e do trabalho com as pesquisas simultaneamente. Por outro lado, os dados qualitativos podem ser explorados a partir de outros pontos de vista, pois muitos temas surgiram de maneiras indiretas, enriquecendo de modo fundamental os resultados e abrindo a possibilidade de muitas análises futuras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, J. **A transição demográfica e a janela de oportunidade**. São Paulo. Instituto Fernand Braudel. 2008. Texto para discussão.

ALVES, J., CAVENAGHI, S., BARROS, L. **A Família DINC no Brasil : algumas características sócio-demográficas**. Escola Nacional de Ciências Estatísticas, Rio de Janeiro. 2010. Texto para discussão 30.

ALVES, J. E. D., CAVENAGHI, Suzana M. **Déficit habitacional, famílias conviventes e condições de moradia** In: Demografia dos negócios ed.Campinas : ABEP, 2006, v.3, p. 257-286.

AMBERT, A., ADLER, P., ADLER, P. A., DETZNER, D. Understanding and evaluating qualitative research. **Journal of Marriage and the Family**, v. 57, pp.879-893. Novembro/1995.

ANDERSON, P. O Brasil de Lula. Versão estendida de artigo publicado originalmente na **London Review of Books**, v. 33, n. 7. Tradução de Alexandre Souza e Bruno Costa.

BARROS, L., ALVES, J., CAVENAGHI, S. Novos Arranjos Domiciliares: condições socioeconômicas dos casais de dupla renda e sem filhos (DINC). In: XVI ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 2008, Caxambu/MG. **Anais eletrônicos**. ABEP, 2008.

BARTELT, D. (org.). **A "nova classe média" no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro, Fundação Heinrich Böll, 2013.

BERQUÓ, E; CAVENACHI, S. Fecundidade em declínio: Breve nota sobre a redução no número médio de filhos por mulher no Brasil. **Novos estudos, Cebrap**: São Paulo, nº 74, março 2006. Pp.11-15.

BIRDSALL, N., KELLEY, A. e SINDING, S. **Population matters: demographic change, economic growth, and poverty in the developing world**. New York/Oxford, 2001.

BOURDIEU, P. Gostos de classe e estilos de vida. **Actes de la Recherche em Sciences Sociales**, n. 5, pp. 18-43. Outubro/1976. Traduzido por Paula Montero.

CARVALHO, A. **Padrão de consumo de arranjos familiares e das pessoas sozinhas no Brasil**: uma análise por gênero e estratos econômicos. Dissertação (Mestrado em Estudos Populacionais e Pesquisas Sociais). ENCE/IBGE, Rio de Janeiro, 2010.

CAMARANO, A. A. **Mulher idosa: suporte familiar ou agente de mudança? Estudos avançados**. São Paulo, SP (Brasil): Instituto de Estudos Avançados da USP. v.17, n. 49, p. 35-63, set./dez. 2003.

CAMPBELL, C. **The Romantic Ethic and The Spirit of Modern Consumerism**, Blackwell Publishers, Oxford, 1987.

CANCLINI, Néstor García. **Consumidores e cidadãos** - conflitos multiculturais da globalização. Rio de Janeiro, UFRJ, 2008.

CASTRO, A. A política social do governo Lula. In: II JORNADA INTERNACIONAL DE POLÍTICAS PÚBLICAS, 2005, São Luiz do Maranhão. **Anais eletrônicos**. 2005.

CHARLES, K., HURST, E., ROUSSANOV, N. **Conspicuous Consumption and Race**. mimeo, University of Chicago. 2007.

COHN, A. As políticas sociais no governo FHC. **Tempo Social**, v.11, n. 2, pp. 183-197. Outubro/1999.

COSTA, N. A proteção social no Brasil: universalismo e focalização nos governos FHC e Lula. *Ciência e Saúde Coletiva*, v.14, n. 3, pp. 693-706. Maio/2009.

DEATON, A.; MUELLBAUER, J. **Economics and consumer behavior**. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

DEBORD, G. **A sociedade do espetáculo**. eBooks Brasil. 2003.140p.

DOWBOR, L. Evolução recente da situação social no Brasil. **Economia Global e Gestão**,v13 n.1,pp. 145-149,abril / 2008

DRUCK, G., FILGUEIRAS, L. Política social focalizada e ajuste fiscal: as duas faces do governo Lula. **Revista Katál**, v. 10 n. 1, p. 24-34. Janeiro/2007.

ESTANQUE,E. A “classe média” como realidade e como ficção.In: BARTELT,D. **A “nova classe média” no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Fundação Heinrich Boll. 2013.

FAVA, A. To Buy a Washing Machine or Television Set? Bargaining over Durable Goods in Brazil. In: POPULATION ASSOCIATION OF AMERICA ANNUAL MEETING, 2011, Washington. **Anais eletrônico**. PAA, 2011.

FERREIRA, M., CHRISTOPOULOS, T. A influência do Programa Bolsa Família sobre o Comportamento de Consumo da Baixa Renda. In: VI Encontro Nacional de Pesquisadores em Gestão Pública, São Paulo, 2012. **Anais eletrônicos**. ENAPEGS, 2012.

FIRPO, F., REIS, M. O Salário Mínimo e a Queda Recente da Desigualdade no Brasil. In: BARROS, R., FOGUEL, M., ULYSSEA, G. (org.). **Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente**. IPEA, Rio de Janeiro, 2007.

FRANK, R. Are Positional Externalities Different from Other Externalities?. In: Why Inequality Matters: Lessons for Policy from the Economics of Happiness, 2003, Washington. **Anais eletrônicos**. 2003.

GARCIA, C. **Moda e Consumo Popular: como as mudanças ocorridas nas classes populares afetam as lojas varejistas**. Monografia em Design de Moda - Estilismo. Centro Universitário SENAC Moda. São Paulo, 2010.

GOLDANI, A., LAZO, A. Brasil: desafio de políticas para a família. In: Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidad de políticas públicas eficaces, 2004, Santiago, Chile. **Anais eletrônicos**. CEPAL, 2004.

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar: como fazer pesquisa qualitativa em Ciências Sociais**. Record, Rio de Janeiro. 3ª edição. 1999.

GOMES, F., ISSLER, J., SALVATO, M. Principais Características do Consumo de Duráveis no Brasil e Testes de Separabilidade entre Duráveis e Não-Duráveis. **Revista Brasileira de Economia**, n.59, v.1, pp.33-60. Janeiro/2005.

GOVERNO FEDERAL. **Vozes da classe média** [relatório de pesquisa]. Brasília, 2013.

IBGE. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002-2003: Primeiros Resultados. Brasil e Grandes Regiões** [relatório de pesquisa]. Rio de Janeiro. 2004.

IBGE. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009. Aquisição alimentar domiciliar per capita. Brasil e Grandes Regiões** [relatório de pesquisa]. Rio de Janeiro. 2010.

IBGE. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009. Despesas, Rendimentos e Condições de Vida. Brasil e Grandes Regiões** [relatório de pesquisa]. Rio de Janeiro. 2010.

IPEA. **A Década Inclusiva (2001-2011): Desigualdade, Pobreza e Políticas de Renda**. Brasília, IPEA. 2012. Texto para discussão 155.

IPEA. **Características da formalização do mercado de trabalho brasileiro entre 2001 e 2009**. Brasília, IPEA. 2011. Texto para discussão 88.

IPEA. **Gastos com a Política Social: alavanca para o crescimento com distribuição de renda**. Brasília, IPEA. 2011. Texto para discussão 75.

IPEA. **Pobreza, desigualdade e políticas públicas**. Brasília, IPEA. 2010. Texto para discussão 38.

KERTENETZKY, C. UCHOA, C., SILVA, N. Padrões de consumo e estilos de vida da “nova classe média”. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPOCS, 2013, Águas de Lindóia/SP. **Anais eletrônicos**. ANPOCS, 2013.

LAVINAS, Lena. **Excepcionalidade e paradoxo**: renda básica versus programas de transferência direta de renda no Brasil. Rio de Janeiro: UFRJ, 2005. Disponível em:

http://www.brasiluniaoamericana.ufrj.br/pt/pdfs/renda_basica_versus_programas_de_transferencia_direta_de_renda.pdf. Acessado em 02 de março de 2014.

LEONE, E. T.; MAIA, A. G.; BALTAR, P. E. **Mudanças na composição das famílias e impactos sobre a redução da pobreza no Brasil**. Economia e Sociedade, Campinas, v. 19, n.1 (38), p. 59-77, abr. 2010.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing**: uma orientação aplicada. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. p. 720.

MARQUES, F. **Vaidade física e o consumo na terceira idade**. 2009. Dissertação (Mestrado Profissionalizante em Administração) - Rio de Janeiro. 2009.

MARX, K. O Capital Livro I. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MILES, M., HUBERMAN, A. **Qualitative data analysis**. Sage Publications. Londres. 2ª Edição. 1994.

MORGAN, D. **Focus groups as qualitative research**. Sage Publications. Londres. 2ª Edição. 1997.

MORGAN, D. Focus groups. **Annual Review of Sociology**, v. 22, pp. 129-152. 1996

MORGAN, D., KRUEGER, R. When to use focus groups and why. In: MORGAN, D. (org.). **Successful Focus Groups: Advancing the State of the Art**. Newbury Park, CA: Sage. 1993.

NERI, M. **A nova classe média**. Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas. 2008. 70p.

NERI, M. **Income Policies, Income Distribution, and the Distribution of Opportunities in Brazil**. Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas. Setembro/2008. Texto para discussão 678.

OLIVEIRA, G., TUROLLA, F. Política econômica do segundo governo FHC: mudança em condições adversas. **Tempo Social**, v.15, n. 2, pp. 195-217. 2003.

PAIVA, G., SILVA, D., FEIJÓ, C. **Consumo e critérios de classificação socioeconômica: um estudo aplicado à Pesquisa de Orçamentos Familiares**. CEDE. Abril/ 2013. Texto para discussão 75.

PINHEIRO, L., FONTOURA, S. Perfil das despesas e dos rendimentos das famílias brasileiras sob a perspectiva de gênero. In: SILVEIRA, F., SERVO, L., ALMEIDA, T., PIOLA, S., (org.). **Gastos e consumos das famílias brasileiras contemporâneas**. Brasília: IPEA, v. 2. 2007.

PIRES, D. **As condições de vida dos arranjos domiciliares brasileiros, medidas pela renda e por indicadores multidimensionais, em 2009**. 2012. Dissertação (Mestrado em Demografia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2012.

POCHMANN, M. A nova classe média? O trabalho na pirâmide social brasileira. Rio de Janeiro: Boitempo, 2012. Apud. ESTANQUE, E. A “classe média” como realidade e como ficção. In: BARTELT, D. **A “nova classe média” no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Fundação Heinrich Boll. 2013.

PRAMUALRATANA, A., HAVANON, N., KNODEL, J. Exploring the Normative Basis for Age at Marriage in Thailand: An Example from Focus Group Research. **Journal of Marriage and Family**, v. 47, n. 1, pp. 203-210. Fevereiro/ 1985.

RIANI, J., MARINHO, K., WANDERLEY, C., CAMARGOS, M. Análise do consumo domiciliar em Minas Gerais em uma perspectiva de gênero. In: XVIII ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 2012, Águas de Lindóia/SP. **Anais eletrônicos**. ABEP, 2012.

RIOS-NETO, E. **Questões emergentes na demografia brasileira**. Texto para Discussão n. 276, Belo Horizonte, CEDEPLAR-UFMG, dezembro de 2005.

ROCHA, S. Os “Novos” Programas de Transferências de Renda: impactos possíveis sobre a desigualdade no Brasil. In: BARROS, R., FOGUEL, M.,

ULYSSEA, G. (org.). **Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente**. IPEA, Rio de Janeiro, 2007.

ROCHA, S. **Pobreza no Brasil: A Evolução de Longo Prazo (1970-2011)**. Trabalho apresentado no XXV Fórum Nacional. Rio de Janeiro. 2013.

SABOIA, J. O Salário Mínimo e seu Potencial para a Melhoria da Distribuição de Renda no Brasil. In: BARROS, R., FOGUEL, M., ULYSSEA, G. (org.). **Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente**. IPEA, Rio de Janeiro, 2007.

SAE. **Comissão para definição da classe média no Brasil**. Brasília. 2012.

SILVA, M. O Bolsa Família: problematizando questões centrais na política de transferência de renda no Brasil. **Ciência e Saúde Coletiva**, v. 12, n.6. Novembro/2007.

SIMÃO, A. **A Primeira Relação Sexual, o Primeiro Casamento e o Nascimento do Primeiro Filho**: Um Estudo Quantitativo e Qualitativo de Duas Coortes de Mulheres em Belo Horizonte. 2005. Tese (Doutorado em Demografia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2005.

SIMMEL, G. O dinheiro na cultura moderna. In: SOUZA, J., OËLZE (Orgs.). **Simmel e a modernidade**. Brasília: Editora da UnB, 1998.

SOARES, F., SOARES, S., MEDEIROS, M., OSÓRIO, R. Programas de Transferência de Renda no Brasil: impactos sobre a desigualdade. In: BARROS, R., FOGUEL, M., ULYSSEA, G. (org.). **Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Rio de Janeiro, IPEA, 2007.

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

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

TEIXEIRA, R., PINTO, E. **A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco no poder e desenvolvimento econômico**. Texto para Discussão 006. Rio de Janeiro, UFRJ. 2012.

TORRES, H., BICHR, R., CARPIM, T. Uma pobreza diferente? Mudanças no padrão de consumo da população de baixa renda. **Novos Estudos**, n.74. Março/2006.

UNITED NATIONS. **O Bolsa Família e a pobreza no Brasil: avanços e limites**. Disponível em <http://www.ipc-undp.org/publications/mds/16P.pdf>. 2013

VAN DE KAA, D. Europe's Second Demographic Transition. **Population Bulletin**, v.42 n.1,pp.1-59.1987.

VAZ, F., VAZ, K., Estimação de escalas de equivalência para o Brasil. In: XXXV ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA,2007,Niterói. **Anais Eletrônico**. ANCPGE,2007.

VENTURA, R. **Mudanças no Perfil do Consumo no Brasil: Principais Tendências nos Próximos 20 Anos**. Texto para discussão. Macroplan – Prospectiva, Estratégia e Gestão. Agosto/2010.

VILLA, S. Os formatos familiares contemporâneos: transformações demográficas. **OBSERVATORIUM: Revista Eletrônica de Geografia**, v.4, n.12, pp.2-26. Dezembro/2012.

WAJNMAN, S.**Demografia das famílias e dos domicílios brasileiros**. 158f. Tese para concurso de professor titular de Demografia – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2012.

WAJNMAN, S., TURRA, C., AGOSTINHO, C. Estrutura Domiciliar e Distribuição da Renda Familiar no Brasil. In: BARROS, R., FOGUEL, M., ULYSSEA, G. (org.). **Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Rio de Janeiro, IPEA, 2007.

WEBER, Max (2002). A ética protestante e o espírito do capitalismo. São Paulo: Editora Martin Claret.

WEBER, Max. Classe, Estamento e Partido. In: Ensaio de Sociologia. RJ: Editora LTC, 1982.

WONG, L., CARVALHO, J. Demographic bonuses and challenges of the agestructural transition in Brazil. In: INTERNATIONAL UNION FOR THE SCIENTIFIC STUDY OF POPULATION, 2005, Tours, France. **Anais eletrônico**. IUSSP, 2005.

YACCOUB, H. A chamada "nova classe média": cultura material, inclusão e distinção social. **Horizontes Antropológicos**, n. 36, pp. 197-231. Julho/2011.

ANEXOS

TABELA 21 – VARIÁVEIS UTILIZADAS NO MODELO - POF, 2002.

Grupo	Label	Variável	
Alimentação	despesa total em Cereais_leguminosas_etc	vada01	
	despesa total em Farinhas_feculas_e_massas	vada02	
	despesa total em Tuberculos_e_raizes	vada03	
	despesa total em Acucares_e_derivados	vada04	
	despesa total em Legumes_e_verduras	vada05	
	despesa total em Frutas	vada06	
	despesa total em Carnes_visceras_etc	vada07	
	despesa total em Aves_e_ovos	vada08	
	despesa total em Leites_e_derivados	vada09	
	despesa total em Panificados	vada10	
	despesa total em Oleos_e_gorduras	vada11	
	despesa total em Bebidas_e_infusoes	vada12	
	despesa total em Enlatados_e_conservas	vada13	
	despesa total em Sal_e_condimentos	vada14	
	despesa total em Alimentos_preparados	vada15	
	despesa total em Outros_alimentacao_no_dom	vada16	
	despesa total em Almoco_e_jantar	vada21	
	despesa total em Cafe_leite_chocolate	vada22	
	despesa total em Sanduiches_e_salgados	vada23	
	despesa total em Refri_e_outras_ao_alcoolicas	vada24	
	despesa total em Lanches	vada25	
	despesa total em Cervejas_e_outras_alcoolicas	vada26	
	despesa total em Outras_alimentacao_fora_do_dom	vada27	
	Habitação	despesa total em Aluguel	vadd021
		despesa total em Servicos_e_taxas	vadd022
		despesa total em Manutencao_do_lar	vadd023
		despesa total em Artigos_de_limpeza	vadd024
despesa total em Mobiliarios_e_artigos_do_lar		vadd025	
despesa total em Eletrodomesticos		vadd026	
despesa total em Consertos_de_artigos_do_lar		vadd027	
despesa total em Aluguel		vadd021	
despesa total em Servicos_e_taxas		vadd022	
despesa total em Manutencao_do_lar		vadd023	
despesa total em Artigos_de_limpeza		vadd024	
despesa total em Mobiliarios_e_artigos_do_lar		vadd025	
despesa total em Eletrodomesticos		vadd026	
despesa total em Consertos_de_artigos_do_lar		vadd027	
Vestuário	despesa total em Roupa_de_homem	vadd031	
	despesa total em Roupa_de_mulher	vadd032	
	despesa total em Roupa_de_crianca	vadd033	
	despesa total em Calcados_e_apetrechos	vadd034	
	despesa total em Joias_e_bijuterias	vadd035	
	despesa total em Tecidos_e_armarinhos	vadd036	
	despesa total em Roupa_de_homem	vadd031	
	despesa total em Roupa_de_mulher	vadd032	
despesa total em Roupa_de_crianca	vadd033		

	despesa total em Calçados_e_apetrechos	vadd034
	despesa total em Joias_e_bijuterias	vadd035
	despesa total em Tecidos_e_armarinhos	vadd036
Transporte	despesa total em Urbano	vadd041
	despesa total em Gasolina_para_veiculo_proprio	vadd042
	despesa total em Alcool_para_veiculo_proprio	vadd043
	despesa total em Manutencao_de_veiculo_proprio	vadd044
	despesa total em Aquisicao_de_veiculos	vadd045
	despesa total em Urbano	vadd041
	despesa total em Gasolina_para_veiculo_proprio	vadd042
	despesa total em Alcool_para_veiculo_proprio	vadd043
	despesa total em Manutencao_de_veiculo_proprio	vadd044
	despesa total em Aquisicao_de_veiculos	vadd045
Recreação e cultura	despesa total em Viagens	vadd046
Transporte	despesa total em Outros_transporte	vadd047
Higiene e cuidados pessoais	despesa total em Perfume	vadd051
	despesa total em Produtos_para_cabelo	vadd052
	despesa total em Sabonete	vadd053
	despesa total em Produtos_de_uso_pessoal	vadd054
	despesa total em Perfume	vadd051
	despesa total em Produtos_para_cabelo	vadd052
	despesa total em Sabonete	vadd053
	despesa total em Produtos_de_uso_pessoal	vadd054
Saúde	despesa total em Remedios	vadd061
	despesa total em Plano_seguro_saude	vadd062
	despesa total em Consulta_e_tratamento_dentario	vadd063
	despesa total em Consulta_medica	vadd064
	despesa total em Tratamento_ambulatorial	vadd065
	despesa total em Servicos_de_cirurgia	vadd066
	despesa total em Hospitalizacao	vadd067
	despesa total em Exames_diversos	vadd068
	despesa total em Material_de_tratamento	vadd069
Educação	despesa total em Cursos_regulares	vadd071
	despesa total em Curso_superior	vadd072
	despesa total em Outros_cursos	vadd073
	despesa total em Livros_e_revistas_tecnicas	vadd074
	despesa total em Artigos_escolares	vadd075
	despesa total em Outras_educacao	vadd076
Recreação e cultura	despesa total em Brinquedos_e_jogos	vadd081
	despesa total em Celular_e_acessorios	vadd082
	despesa total em Periodicos_livros_e_revistas	vadd083
	despesa total em Diversoes_e_esportes	vadd084
	despesa total em Outras_recreacao_etc	vadd085
Outras despesas	despesa total em Fumo	vadd090
Higiene e cuidados pessoais	despesa total em Cabeleireiro	vadd101
	despesa total em Manicuro_e_pedicuro	vadd102
Outras despesas	despesa total em Consertos_de_artigos_pessoais	vadd103
	despesa total em Outras_servicos_pessoais	vadd104
	despesa total em Jogos_e_apostas	vadd111
	despesa total em Comunicacao	vadd112
Recreação e cultura	despesa total em Cerimonias_e_festas	vadd113
Outras despesas	despesa total em Servicos_profissionais	vadd114
Habitação	despesa total em Imoveis_de_uso_ocasional	vadd115
Outras despesas	despesa total em Outras_despesas_diversas	vadd116

	despesa total em Impostos	vadd121
	despesa total em Contribuicoes_trabalhistas	vadd122
	despesa total em Servicos_bancarios	vadd123
	despesa total em Pensoes_mesadas_e_doacoes	vadd124
	despesa total em Previdencia_privada	vadd125
	despesa total em Outras_despesas	vadd126
Habitação	despesa total em Imovel_aquisicao	vadd131
	despesa total em Imovel_reforma	vadd132
Outras despesas	despesa total em Outros_investimentos	vadd133
	despesa total em Empréstimo_e_carne	vadd141
Habitação	despesa total em Prestacao_de_imovel	vadd142
Outras despesas	despesa total em Outras_assistencia_saude	vadd610

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2002.

TABELA 22 – Variáveis utilizadas no modelo - POF, 2008.

Grupo	Label	Variável
	despesa total em Cereais_leguminosas_e_oleaginosas	vada01
	despesa total em Farinhas_féculas_e_massas	vada02
	despesa total em Tubérculos_e_raízes	vada03
	despesa total em Açúcares_e_derivados	vada04
	despesa total em Legumes_e_verduras	vada05
	despesa total em Frutas	vada06
	despesa total em Carnes_vísceras_e_pescados	vada07
	despesa total em Aves_e_ovos	vada08
	despesa total em Leites_e_derivados	vada09
	despesa total em Panificados	vada10
	despesa total em Óleos_e_gorduras	vada11
	despesa total em Bebidas_e_infusões	vada12
	despesa total em Enlatados_e_conservas	vada13
Alimentação	despesa total em Sal_e_condimentos	vada14
	despesa total em Alimentos_preparados	vada15
	despesa total em Outros_(alimentação_no_domícilio)	vada16
	despesa total em Almoço_e_jantar	vada21
	despesa total em Café_leite_chocolate	vada22
	despesa total em Sanduíches_e_salgados	vada23
	despesa total em Refrigerantes_e_outras_bebidas_não_alcoólicas	vada24
	despesa total em Lanches	vada25
	despesa total em Cervejas_chopes_e_outras_bebidas_alcoólicas	vada26
	despesa total em Alimentação_na_escola	vada27
	despesa total em Alimentação_light_e_diet	vada28
	despesa total em Outra_alimentação_fora_do_domícilio	vada29
	despesa total em Aluguel	vadd021
	despesa total em Condomínio	vadd022
	despesa total em Serviços_e_taxas	vadd023
Habitação	despesa total em Manutenção_do_lar	vadd024
	despesa total em Artigos_de_limpeza	vadd025
	despesa total em Mobiliários_e_artigos_do_lar	vadd026
	despesa total em Eletrodomésticos	vadd027
	despesa total em Consertos_de_artigos_do_lar	vadd028
Vestuário	despesa total em Roupas_de_homem	vadd031
	despesa total em Roupas_de_mulher	vadd032

	despesa total em Roupa_de_criança	vadd033
	despesa total em Calçados_e_apetrechos	vadd034
	despesa total em Jóias_e_bijuterias	vadd035
	despesa total em Tecidos_e_armarinhos	vadd036
Transporte	despesa total em Urbano	vadd041
	despesa total em Gasolina_veículo_próprio	vadd042
	despesa total em Álcool_veículo_próprio	vadd043
	despesa total em Manutenção_e_acessórios	vadd044
	despesa total em Aquisição_de_veículos	vadd045
Recreação e cultura	despesa total em Viagens_esporádicas	vadd046
Transporte	despesa total em Outras_(transporte)	vadd047
Higiene e cuidados pessoais	despesa total em Perfume	vadd051
	despesa total em Produtos_para_cabelo	vadd052
	despesa total em Sabonete	vadd053
	despesa total em Instrumentos_e_produtos_de_uso_pessoal	vadd054
Saúde	despesa total em Remédios	vadd061
	despesa total em Plano/Seguro_saúde	vadd062
	despesa total em Consulta_e_tratamento_dentário	vadd063
	despesa total em Consulta_médica	vadd064
	despesa total em Tratamento_médico_e_ambulatorial	vadd065
	despesa total em Serviços_de_cirurgia	vadd066
	despesa total em Hospitalização	vadd067
	despesa total em Exames_diversos	vadd068
	despesa total em Material_de_tratamento	vadd069
Educação	despesa total em Cursos_regulares	vadd071
	despesa total em Curso_superior	vadd072
	despesa total em Outros_cursos_e_atividades	vadd073
	despesa total em Livros_didáticos_e_revistas_técnicas	vadd074
	despesa total em Artigos_escolares	vadd075
	despesa total em Outras_(educação)	vadd076
Recreação e cultura	despesa total em Brinquedos_e_jogos	vadd081
	despesa total em Celular_e_acessórios	vadd082
	despesa total em Periódicos_livros_e_revistas_não_didáticos	vadd083
	despesa total em Recreações_e_esportes	vadd084
	despesa total em Outras_(recreação_e_cultura)	vadd085
Outras despesas	despesa total em Fumo	vadd090
Higiene e cuidados pessoais	despesa total em Cabeleireiro	vadd101
	despesa total em Manicuro_e_pedicuro	vadd102
Outras despesas	despesa total em Consertos_de_artigos_pessoais	vadd103
	despesa total em Outras_(serviços_pessoais)	vadd104
	despesa total em Jogos_e_apostas	vadd111
	despesa total em Comunicação	vadd112
Recreação e cultura	despesa total em Cerimônias_e_festas	vadd113
Outras despesas	despesa total em Serviços_profissionais	vadd114
Habitação	despesa total em Imóveis_de_uso_ocasional	vadd115
Outras despesas	despesa total em Outras_(despesas_diversas)	vadd116
	despesa total em Impostos	vadd121
	despesa total em Contribuições_trabalhistas	vadd122
	despesa total em Serviços_bancários	vadd123
	despesa total em Pensões_mesadas_e_doações	vadd124
	despesa total em Previdência_privada	vadd125
	despesa total em Outras_despesas_correntes	vadd126

Habitação	despesa total em Imóvel_(aquisição)	vadd131
	despesa total em Imóvel_(reforma)	vadd132
Outras despesas	despesa total em Outros_investimentos	vadd133
	despesa total em Empréstimo	vadd141
Habitação	despesa total em Prestação_de_imóvel	vadd142
Saúde	despesa total em Outras_(assistência_à_saúde)	vadd610

Fonte: elaboração própria a partir da POF 2008.