

DESENVOLVIMENTO DO CONSUMO DE BENS E GRAU DE FECHAMENTO SOCIAL NO BRASIL

ALAN FREITAS⁵

RESUMO

Pesquisamos o grau de fechamento social a partir da avaliação do consumo de bens e serviços ao longo de diferentes gerações e coortes. A correlação intergeracional é observada a partir de regressões quantílicas em diferentes períodos, as informações são da PDSO. Em termos medianos, houve decréscimo da relação intergeracional, ou seja, o Brasil ficou mais aberto ao final do século vinte e início do vinte e um. Por outro lado, manteve a sua face mais perversa da concentração de recursos no topo.

Palavras-Chave: Mobilidade Social; Fechamento Social; Teto de Vidro; Consumo de bens e serviços

ABSTRACT

We research the degree of social closure from the evaluation of the consumption of goods and services over different generations and cohorts. The intergenerational correlation is observed from quantile regressions in different periods, the information is from PDSO. In median terms, there was a decrease in the intergenerational relationship, that is, Brazil became more open at the end of the twentieth century and the beginning of the twenty-first. On the other hand, it maintained its most perverse face of resource concentration at the top.

Keywords: *Social Mobility; Social Closure; Glass Ceiling; Consumption of Goods and Services*

Esta pesquisa analisa o grau de fechamento social no Brasil moderno a partir de uma abordagem que retrata o desenvolvimento social do consumo de bens e serviços, ocorrido em um período posterior à Segunda Guerra Mundial (1939 - 1945). Por ora, a mobilidade social é compreendida a partir de um índice relativo ao padrão de consumo de bens duráveis e ao acesso à bens públicos. O Brasil se tornou um lugar mais aberto ao final do século XX? Construimos dois grupos analíticos, um relativo à origem e outro relativo ao destino, a partir de itens de consumo doméstico como máquinas e equipamentos, e acesso

⁵ UFOP

à serviços como internet e outros. Até aqui essa pesquisa se aproxima de trabalhos de pesquisadores como Filmer e Pritchett (1999; 2001), Sahn e Stiffel (2003), Torche (2015; 2019), Autor (2018; 2021).

A inovação desse trabalho é a divisão do indicador proxy do destino social das famílias em quatro grupos etários. Essa divisão objetiva comparar as médias por coortes, no lugar de propor uma única média do valor relativo a todos os grupos etários, pois como veremos isso impede de ver o movimento das sociedades por mostrar um recorte estático da mobilidade social. Note que a maior parte das pesquisas sobre mobilidade social percebe a mudança social como uma condição isolada, relativamente rara e de curto alcance (Ver, por exemplo: Scalon, 1999; Scalon e Salata, 2012).

Isso ocorre devido à metodologia utilizada pela maior parte dos pesquisadores. Por outro lado, uma análise intergeracional por faixa etária permite a observação ao longo dos anos. Para contornar a limitação do uso da média e propor uma medida robusta, utilizamos regressões quantílicas, que mensuram as relações com base na mediana, além de ser possível especificar por diferentes percentis a relação em análise, o que permite avaliar diferentes pontos da curva de distribuição da correlação entre a posição social da família de origem e destino.

Com um foco nas unidades orçamentárias e não exclusivamente nos indivíduos, o objetivo deste artigo é utilizar indicadores do consumo de bens e serviços para compreender a mudança no processo de estratificação social no Brasil ao longo das últimas décadas. A mobilidade intergeracional é um importante indicador da desigualdade de oportunidades nas sociedades (Torche, 2019). Uma forte associação indica persistência enquanto uma associação fraca indica que a oportunidade é aberta a todos, independentemente da origem social (Torche, 2015; Torche, 2019).

Testar-se-á a seguinte hipótese: a partir dos anos noventa o Brasil se tornou menos concentrador e mais igualitário? Como documentado por uma longa tradição sociológica, a educação é um mediador fundamental da transmissão intergeracional (Blau e Duncan 1967; Hout e DiPrete 2006; Torche, 2019; Hasenbalg e Silva, 2003). Pois desempenha um duplo papel na persistência intergeracional, seja de mantenedora da ordem social e ou de libertadora da ordem social baseada na origem social de classe.

Este artigo analisa a mobilidade intergeracional diretamente no nível doméstico-familiar, no lugar da escolha ou combinação de posições de classe ao nível individual, em termos de ganhos ou rendimentos (Torche, 2019). Esta abordagem é baseada no pressuposto de que os membros das famílias compartilham recursos e dividem o trabalho com a finalidade de maximizarem o bem-estar coletivo. O bem-estar das famílias é resultado das decisões

endógenas e das diferentes contribuições dos seus membros (Torche, 2019). Esta suposição não significa que os arranjos domésticos estejam livres das dinâmicas de poder baseadas no gênero e na desigualdade social (Torche, 2019). Significa, no entanto, que uma medida direta de bem-estar das famílias pode fornecer um indicador mais robusto que a agregação ocupacional ao nível individual (Torche, 2019).

O conceito de Coorte familiar é utilizado como meio de descrever a situação na qual não se trata de observar coortes de indivíduos, mas coortes de unidades familiares, ou coortes de unidades orçamentais domiciliares. Uma análise de coorte familiar avalia o peso da origem social, como das condições sociais, econômicas e históricas para o desempenho dos indivíduos, mais comumente utilizada por médicos preocupados em avaliar as disposições hereditárias e ambientais das doenças. Utilizamos o termo em um sentido histórico, diacrônico e cultural. Deste modo, mostramos simultaneamente a força da origem social e da época para as novas famílias brasileiras. Propõe-se a observação estatística do grau de mobilidade intergeracional dos grupos unidos por laços de parentesco em diferentes pontos no tempo. Mede-se assim o grau de mobilidade social das famílias brasileiras, não dos indivíduos brasileiros tomados isoladamente.

Metodologicamente, construímos um índice socioeconômico ao combinar bens e serviços de propriedade da família. Uma literatura expressiva nas ciências sociais utiliza tais índices, particularmente no contexto em que os dados monetários para pais e filhos não estão facilmente disponíveis (Ferguson et al. 2003; Filmer e Pritchett. 1999; Filmer e Pritchett 2001; McKenzie 2005; Sahn e Stifel 2003, Autor, 2018; Autor, 2021; Torche, 2019). Vale lembrar que a interpretação do conceito capturado pelos índices varia mesmo quando os pesquisadores utilizam indicadores e estratégias analíticas similares. Por exemplo, Filmer e Pritchett (1999, 2001) interpretam o índice como sendo riqueza doméstica, um substituto para o status econômico de longo prazo ou para as despesas de consumo, já McKenzie (2005) interpreta-o como renda permanente, enquanto Spilerman e Torche (2008), Torche (2015) e Torche (2019) falam em bem-estar.

O índice de consumo agrega três fatores; renda, riqueza e consumo e se refere ao padrão de vida das famílias (Torche, 2019). A renda capta um fluxo de recursos pecuniários que pode estar sujeito a alta variabilidade a curto prazo (Torche, 2019). A riqueza é um estoque de ativos financeiros e reais, subtraídos os passivos das famílias (Torche, 2019). O consumo é o nível de conforto material que a família pode proporcionar, expresso em bens de propriedade e serviços utilizados.

A capacidade particular de consumo das famílias é resultado dos recursos ocupacionais e extra-ocupacionais dos seus membros, como do acesso ao crédito e transferências públicas e privadas (Torche, 2019). Esta preocupação se baseia na teoria da renda permanente,

que pressupõe que o consumo da família em qualquer momento é determinado não apenas pela renda atual, mas por expectativas de renda no futuro, impostos, aumentos de preços e outras expectativas de longo prazo considerações (ver: Friedman, 1988; Torche, 2019).

O elevado grau de concentração fundiária que existe no Brasil, os desafios da construção de indicadores ocupacionais e os problemas de se construir um indicador de origem com base na renda salarial justificam a construção de um indicador focado na capacidade de consumo de bens e serviços das famílias. Principalmente, pela dificuldade de se calcular a renda em períodos diferentes, o que requer um esforço demasiado e com possível viés, devido a renda reportada pelos indivíduos poder ser distinta da renda real das famílias. A utilização da renda em um estudo de mobilidade social, que busca avaliar a relação passado-presente, é demasiadamente problemática.

No Brasil, essa questão possui o agravante histórico de volatilidade monetária, como da utilização de diferentes planos econômicos com diferentes impactos na unidade de medida. Ou seja, são inúmeros e incontáveis problemas, além de a maior dificuldade tanto na captação quanto no tratamento dos dados monetários, que requerem o uso de deflatores. Existe o problema de uma análise individualista focada geralmente no homem, já que essas abordagens deixam de lado as novas configurações familiares contemporâneas, como o caso das famílias monoparentais chefiadas por mulheres, que tiveram expressivo aumento nos últimos anos. Temos também o problema da intermitência ocupacional, os indivíduos modificam suas ocupações em curtos espaços-tempo. Outro aspecto relevante é o aumento dos jovens-adultos vivendo nas casas dos pais, mesmo ocupados.

São utilizados dados sobre bens de consumo doméstico provenientes da Pesquisa Nacional sobre Desigualdades Sociais, realizada pelo Centro para o Estudo da Riqueza e da Estratificação Social, o projeto foi coordenado por Nelson do Valle Silva do Instituto de Estudos Sociais e Políticos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Estas informações foram utilizadas devido a um suplemento de dados que há na pesquisa do Milênio e que permite avaliações intergeracionais; as informações dos pais dos chefes, entretanto, são menos detalhadas do que as informações dos chefes e cônjuges. Foram construídos indicadores com base no consumo de bens e serviços para responder sobre o padrão de vida dos brasileiros. A amostra contou com informações dos chefes das famílias e respectivos cônjuges, e com informações dos seus pais, o que permitiu uma abordagem intergeracional. A amostra analítica contou com 6.000 casos.

Dois índices de consumo de mercadorias e serviços foram construídos; um leva em conta o consumo na origem e o outro considera o consumo no destino. Da mesma forma, foi utilizado o índice socioeconômico internacional de status ocupacional e educação escolar, tanto na origem quanto no destino. A renda familiar total foi usada como medida de

destino. As variáveis de controle utilizadas foram gênero e idade. Foram usadas regressões ordinárias dos mínimos quadrados. Nas análises causais, usamos valores padronizados de controle para pessoas de trinta a cinquenta anos. A ideia central da análise de causalidade é mostrar a antecedência dos fatores envolvidos nas relações estabelecidas entre as variáveis.

O consumo visto como um comportamento coletivo pode ser entendido a partir do conceito de unidade orçamental e analisado a partir do consumo de bens domésticos. Os dados são da Pesquisa Nacional sobre Desigualdades Sociais, realizada em 2008 pelo Centro de Estudos da Riqueza e Estratificação Social, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), coordenado por Nelson do Valle Silva. O banco de dados utilizado nesta pesquisa inclui perguntas retrospectivas sobre propriedade de empresas, estoques, poupança, informações ocupacionais (atividade econômica), bens de consumo, bem como características demográficas dos residentes e seus pais, o que permite diferentes análises. A pesquisa abrange todos os setores e os clusters de todos os estados e regiões do Brasil. A amostra baseou-se em informações dos chefes de família e seus respectivos cônjuges, assim como em poucas informações detalhadas dos residentes do domicílio. A amostra analítica incluiu 8.001 casos.

Nas últimas décadas, houve avanços no número de estudos que utilizam a principal técnica de análise de componentes para redução de dados e construção de índices sintéticos. A técnica de análise de componentes principais (PCA) permite extrair de uma série de variáveis um índice linear com poucas relações lineares entre elas, que capturam as informações em uma única variável, a partir da rotação dos dados, perdendo o mínimo de informações no procedimento (Filmer e Pritchett, 2001). Intuitivamente, o primeiro e principal componente de um grupo de variáveis é o índice linear com o máximo de informações de todas as variáveis utilizadas (Filmer e Pritchett, 2001).

Consumo e estratificação social

Utilizamos uma análise coletivista com foco no domicílio, na unidade orçamental, sob o pressuposto de que os familiares compartilham os seus esforços e suas recompensas sociais. A distribuição dos recursos sociais com base no capital cultural, humano e na segmentação ocupacional é bem conhecida pela literatura econômica e sociológica. Por outro lado, a distribuição dos recursos com base nas unidades orçamentais, com foco no consumo das famílias, é bem menos conhecida pelos cientistas sociais. A proposta teórica deste estudo é avaliar o consumo não como um comportamento de indivíduos isolados, como proposto pela economia neoclássica - nem como resultado de imposições de qualquer indústria cultural, no sentido atribuído pela sociologia crítica alemã - assim como esta pesquisa

também não segue uma concepção do consumo como resultado de “culturas de consumo”.

O consumo é visto aqui como uma variável independente, capaz de mostrar o nível de desigualdade material ou a distribuição dos recursos entre os grupos sociais. Discutimos a relação entre o consumo domiciliar na origem e resultados socioeconômicos na vida adulta. Como a riqueza familiar explica desigualdades sociais entre os herdeiros? Este trabalho propõe uma maneira alternativa de avaliar a distribuição social dos recursos materiais e econômicos, com foco direto na posição socioeconômica, ligada a dimensão propriamente material.

O consumo é um importante fenômeno teórico e empírico das sociedades modernas (McDonnell, 2013) - mais bem compreendido como um comportamento de grupo. Entender as famílias como unidades orçamentais é dizer que estas possuem um orçamento comum para planejar e consumir. Neste sentido, o conceito de Max Weber de Unidades Orçamentais - em inglês Budgetary Units é uma maneira de avaliar padrões de estratificação social, a partir de uma análise de médio alcance, que foca os processos decisórios e a organização dos recursos e práticas dos grupos familiares (McDonnell, 2013). O consumo é visto nesta linha como um comportamento de grupos e não de indivíduos isolados. Em uma abordagem no nível dos grupos sociais, as famílias estariam orientadas para dois fins ideais. Segundo Weber; estas poderiam se organizar como unidades orçamentais ou empresas lucrativas. Abaixo descrevo cada forma de organização pormenorizadamente.

A sociologia vista como uma abordagem dos grupos sociais contribui para a teoria do consumo de três formas distintas: 1) Pelo foco na interação social e não no indivíduo (Weber, 1978), (McDonnell, 2013); 2) A partir de uma noção do conceito de utilidade como uma categoria ampla, para além da ideia exclusiva de classe e status (McDonnell, 2013); 3) Pela atenção voltada à influência dos grupos sociais no desenvolvimento da prática do consumo. Nesta linha, o consumo é construído nos coletivos sociais duradouros, nas relações íntimas e na influência mútua. A decisão de consumir é afetada por inúmeros fatores, dentre os quais: necessidade (abordagem da economia clássica), desejo (enfoque psicológico) e busca de status (abordagem sociológica) - três motivações, segundo Weber, entre inúmeras outras para consumir bens (Weber, 1978); (McDonnell, 2013).

Abordagens individualistas e coletivistas do consumo

O consumo tem sido um tema recorrente nos encontros e congressos de diferentes disciplinas acadêmicas. A partir dos anos cinquenta, evidências empíricas sobre o assunto começaram a ser acumuladas em lugares distintos. Os estudos nesta área tomaram três formas principais: a primeira forma surgiu no início da década de 1950 com um foco

explícito no indivíduo, ligada à Psicologia e a Economia (McDonnell, 2013). Neste enfoque, o consumo foi visto como resultado de uma escolha individual [concepção sub-socializada].

A segunda forma surgiu na Alemanha a partir dos trabalhos de um grupo de pesquisa que ficou conhecido como [Escola de Frankfurt]. Com um enfoque mais teórico que o anterior, estes pesquisadores seguiram uma linha de pesquisa que enfatizou a natureza do processo de estratificação social, a partir de uma visão do consumo de massa como um desperdício cultural (Adorno; Horkheimer, 2006). A mercantilização da cultura, ligada a uma concepção negativa do consumo de massas, levou a alienação do espírito e a supervalorização da matéria em detrimento das sensações (Benjamin, 1985). Neste sentido, os indivíduos foram vistos como atores sociais confinados ao poderio ideológico das estruturas funcionais, atuando como meros reprodutores da incipiente indústria cultural. Desta forma, trata-se de uma concepção super-socializada do consumo, à maneira proposta por Mark Granovetter (1982).

Em uma linha oposta, a terceira onda de pesquisas sobre o consumo foi identificada como estudos interacionistas e etnográficos. Nesta linha, as pessoas foram vistas como indivíduos criativos, capazes de operar as suas próprias escolhas sem o constrangimento das condições estruturais (Radway, 1991); (Hebdige, 2000). Esta linha de pesquisa defendeu que os consumidores não eram manipulados pelo sistema capitalista, pelo contrário, as subculturas criadas pelos grupos eram provas da capacidade criativa da classe trabalhadora (McDonnell, 2013). O consumo na visão dos interacionistas é construído nos e pelos grupos sociais. Deste modo, estes teóricos valorizam as relações sociais em detrimento dos determinismos sociais e das abordagens psicológicas.

Não faz muito sentido estudar o consumo a partir do ponto de vista do indivíduo isolado, como faz sentido estudar a ocupação individual dos chefes das famílias. O consumo de bens se dá entre e nos grupos. Os itens domésticos como TV, geladeira, máquina de lavar e fogão são itens de consumo compartilhado. São, neste sentido, das unidades orçamentais e não de pessoas isoladas. O mais interessante nisto é o fato de que a posse destes itens, aparentemente simplórios, fazem diferença nos resultados das pessoas. Neste sentido, vemos a seguir que existe uma estratificação com base no consumo de bens, e que esta segregação coincide, em grande medida, com outros indicadores, como ocupação e escolaridade. Deste modo, não é possível rejeitar a hipótese alternativa de que o consumo de bens é um possível indicador da posição social dos indivíduos.

A unidade orçamental como unidade central de análise

A ideia básica de unidades orçamentais é proveniente de um interesse teórico sobre como lógicas sociais influenciam a gestão dos recursos coletivos na vida social. Esta preocupação com as unidades orçamentais está presente em um dos trabalhos mais antigos de Weber, em sua tese de doutorado, intitulada “Desenvolvimento do Princípio da Articulação da Responsabilidade Geral das Comunidades Domésticas e das Associações Comerciais nas Cidades Italianas”. Esta tese examinou a importância das lógicas legais e sociais na execução orçamental dos recursos familiares, com foco particular nos ganhos relativos a terra (McDonnell, 2013).

O conceito de Unidades Orçamentais, em inglês “Budgetary Units”, de Weber, é um contraponto a noção da economia clássica e da psicologia cognitiva que veem o consumo como uma escolha individual. Weber definiu [Unidades Orçamentais] como grupos orientados para a construção do consumo, caracterizados por alguma forma de consumo coletivo de pessoas que se conhecem há algum tempo. Segundo Weber, as famílias estão orientadas para dois fins: se organizar como unidades orçamentais ou empresas lucrativas, sendo que existem diferenças entre uma unidade orçamental e uma empresa capitalista (McDonnell, 2013).

O mecanismo principal de desenvolvimento do capitalismo na ética protestante tem a ver com a forma pela qual as lógicas religiosas foram alocadas no seio das famílias, a partir do princípio da acumulação de riqueza (McDonnell, 2013). Tanto em “A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo” como no livro “Sobre a História das Parcerias Comerciais na Idade Média com Base em Documentos do Sul da Europa”, Weber mostrou como as unidades familiares coordenavam os recursos, em particular, o consumo, a partir da lógica própria dos grupos.

Em outras palavras, o foco no papel das unidades orçamentais nas transformações sociais apareceu também nos últimos escritos de Weber, em “Economia e Sociedade” - embora Weber não tenha tido tempo para terminar as análises por sua morte prematura (McDonnell, 2013). O conceito de “unidade orçamentária” de Weber oferece um framework para comparação de diversos coletivos sociais voltados para o consumo. Em contraste com as concepções individualistas de consumo, Weber é explicitamente coletivista (McDonnell, 2013).

Weber (1978) definiu uma unidade orçamental como uma organização econômica, fundamentalmente preocupada com a satisfação das necessidades e desejos da família, que, assim como as empresas capitalistas, possuem tanto receitas como despesas. Unidades orçamentais podem derivar rendimento de trabalho, empréstimos, negociações,

investimentos e produções. Entretanto, o lucro não é objetivo das unidades orçamentárias. Estas atividades se ocupam com a satisfação e o consumo no presente e no futuro (McDonnell, 2013). Uma unidade orçamental não se organiza por fatores pecuniários e a sua lógica social é diferente da lógica das empresas capitalistas, dominadas pelo cálculo racional e pela expectativa de lucro (McDonnell, 2013).

A empresa é orientada para o lucro, como para a manutenção e melhoria da rentabilidade e da posição de mercado da própria empresa - assim, possui um fim em si mesmo. O lucro e a duração no tempo da empresa são os seus principais objetivos. Enquanto uma unidade orçamental é orientada para a segurança do patrimônio, como da sua preservação e do foco na produção (Weber, 1978). As estratégias são motivadas por uma destas duas orientações, ou ainda pela junção das duas orientações, a depender do lugar das famílias num continuum entre unidades orçamentais e empresas com fins lucrativos (McDonnell, 2013).

No raciocínio de Weber, qualquer pessoa adulta está envolvida em alguma atividade aquisitiva ao buscar adquirir bens que ainda não possui. A diferença das empresas é que estas são continuamente orientadas para as vantagens do mercado, utilizando-se dos seus bens como forma de garantir alguma margem de lucro, seja através da produção e venda de bens ou a partir da oferta de serviços em troca de dinheiro (McDonnell, 2013).

O que implica uma visão diferente daquela que orienta as unidades orçamentais. É muito diferente a relação estabelecida entre os indivíduos como uma unidade orçamental da relação entre vendedor e comprador, em qualquer mercado. A última é uma relação instrumental, onde existem maiores protocolos e regras, ao passo que a primeira se trata de uma relação mais íntima e menos formal. As regras sociais das unidades orçamentais são mais “frouxas” ou flexíveis.

Desta forma, guardadas as diferenças, a Burocracia é composta por um corpo de funcionários, como ferramentas, arquivos, materiais de escritório etc.; a unidade orçamental é composta de pessoas ou membros que partilham de alguma forma os seus recursos (McDonnell, 2013). A proximidade entre as duas é a ausência, no geral, de objetivos e metas claras de lucro. Embora este possa existir não é a orientação principal das unidades orçamentais, focadas no consumo orçamentário.

Diferente das formas que são desenvolvidas a partir das concepções atuais de consumo, Weber centrou nos grupos sociais que formam as unidades reais de indivíduos, a partir da primazia dos agrupamentos sociais em detrimento das pessoas como unidade atomística. Propôs que as unidades orçamentais são compostas por indivíduos que estão normalmente familiarizados uns com os outros. Como sugeriu que as relações estabelecidas nas unidades

orçamentais são duradouras e não fugazes (McDonnell, 2013). Como proposto por Mark Granovetter (1982), as relações de consumo estão imersas ou entranhadas nas práticas cotidianas dos indivíduos, não existindo fora destas.

Weber (1978) estabeleceu um teste tripartite específico para distinguir as unidades sem fins lucrativos das unidades empresariais. Para ser considerada capitalista são necessários alguns requisitos das organizações. A atividade econômica deve ser: 1) Racional; 2) Calculista e; 3) Orientada para o lucro - a partir das vantagens da exploração de algum mercado. Na visão weberiana, se uma empresa não cumpre qualquer destes requisitos não pode ser categorizada como uma empresa com fins lucrativos. Todavia, embora uma empresa não possa ser baseada em outra orientação que não o lucro, as unidades orçamentais podem ser baseadas no cálculo e na racionalidade, ou ainda podem ser orientadas para a maximização da utilidade marginal associada ao consumo (McDonnell, 2013).

As unidades orçamentais fazem as suas escolhas com base no consumo, como as burocracias, as empresas escolhem o lucro. De tal modo que, a troca pecuniária é o núcleo da ação capitalista. Nos locais onde a troca é menos relevante como um modo de interação social, nas unidades orçamentais, por exemplo, as teorias baseadas no mercado possuem um menor poder explicativo (McDonnell, 2013). A ideia aqui é muito simples, não é possível tratar a ação social exclusivamente pela lógica da racionalidade e do lucro calculado, tendo em vista que a ética do consumo é distinta daquela proposta pelos economistas. O consumo compartilhado entre familiares nas unidades orçamentais é diferente do lucro compartilhado das empresas familiares. A segunda visa, sobretudo, o ganho pecuniário enquanto a primeira visa o consumo de bens. Deste modo, às ciências sociais defendem pressupostos teóricos coletivistas, mas se valem empiricamente de análises individualistas, o que por outro lado não invalida de forma alguma os seus resultados.

A ideia central neste sentido é que a ordenação das unidades orçamentais orientadas para o consumo viola explicitamente os pressupostos canônicos da teoria econômica clássica e neoclássica, da maximização da utilidade. Neste modelo teórico, os indivíduos são racionais, auto-interessados, possuem informação perfeita e operam escolhas exclusivamente ao nível individual. Por isso, os agentes das unidades orçamentais não devem ser tratados exclusivamente como indivíduos maximizadores e racionais, já que na maior parte do tempo são orientados por hábitos e comportamentos partilhados socialmente nas diferentes fases da vida.

Existem assim múltiplas racionalidades e conflitos advindos da disputa por poder e pela tomada de decisão. Ao contrário, na lógica capitalista existe uma hierarquia muito bem definida de funções e atribuições, cujo poder está implícito às funções. Diferente das unidades orçamentais que não derivam da orientação à utilidade. As unidades orçamentais

possuem algum grau de consumo e benefício coletivos, por este motivo, este consumo é compartilhado (McDonnell, 2013).

O consumo visto como uma medida de estratificação tem sido negligenciado pela maioria dos pesquisadores, que se concentraram em fatores como ocupação e renda na tentativa de entender as desigualdades sociais (cf. Torche e Spilerman, 2009;3). Como a maioria das pesquisas se concentrou em uma medida relacionada ao trabalho, estas análises não conseguiram distinguir entre a riqueza em si, associada à noção de estoque, e o lucro, ligado ao fluxo de renda (Torche e Spilerman, 2009:3). Esta é uma limitação da teoria da conquista do status defendida por vários autores no campo da estratificação social; cf. Blau e Duncan (1967), Hauser (1970) e outros.

Nas palavras de Spilerman (2000), o fluxo de renda gerado pela riqueza não requer uma troca por lazer, já que em geral a riqueza não requer uma rotina de trabalho, como a ocupação profissional (Autor, 2021). Da mesma forma, embora a utilidade de um item de consumo esteja ligada ao seu valor de uso, como bem ou serviço, o valor deste mesmo item se estende ao estoque doméstico e pode vir a servir com seu valor de troca em momentos de escassez financeira (Spilerman, 2000), (Torche e Spilerman, 2009; Autor, 2021).

O índice socioeconômico deve ser compreendido a partir da distinção entre três conceitos associados ao padrão de vida - renda, riqueza e consumo (Torche, 2015). A renda capta o fluxo de recursos pecuniários que podem estar sujeitos a variações de curto prazo. A riqueza é um estoque de bens patrimoniais. Enquanto o consumo é o nível de conforto material que a família pode proporcionar, expresso nos bens e serviços utilizados (Torche, 2015). Como o índice econômico se baseia em tais bens e serviços, e não no estoque de riqueza (propriedade), nós o vemos como principalmente associado aos níveis de conforto diário - diretamente correspondente ao nível de consumo doméstico (Torche, 2015).

Resultados

Temos a seguir, a evolução do consumo no Brasil, a partir de uma avaliação de Coortes. As coortes mais novas consomem mais que as coortes mais velhas? Um indicador de que o nosso índice está na direção factual é o consumo em maior grau nas gerações mais novas. Isto devido ao processo de industrialização e modernização ocorrido no Brasil, sobretudo, na segunda metade do século XX. Nesta seção é esperado que os pais dos chefes dos domicílios das coortes mais novas possuam um padrão de consumo mais elevado que os pais dos chefes das coortes mais velhas. É visível que o consumo aumentou nos últimos anos. Nas coortes mais novas há uma menor concentração da pobreza, visível no gráfico com variáveis categóricas. Na coorte entre [25 - 35] é 27%, na coorte [56-64] este valor é

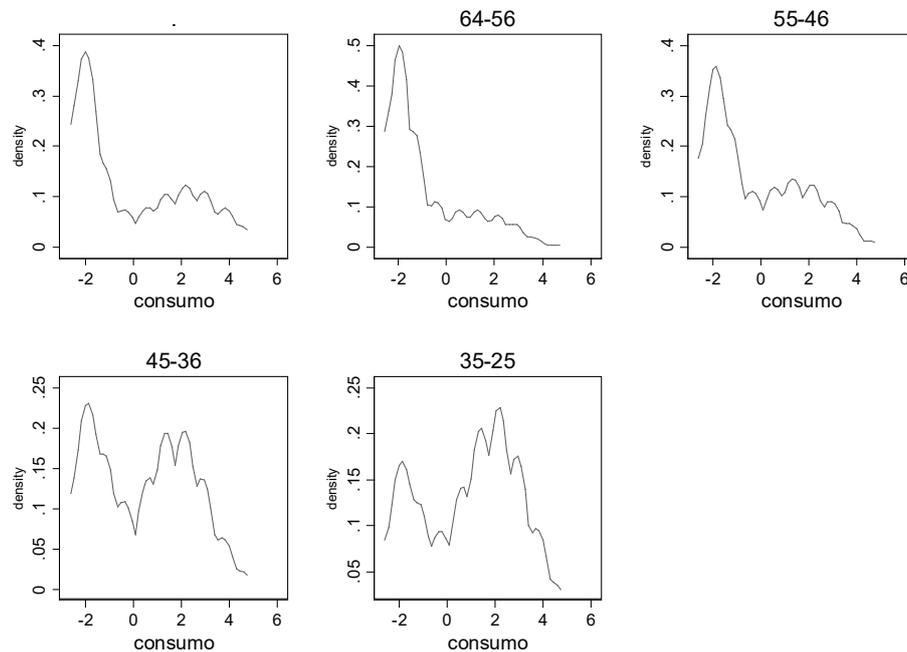
66% de pessoas nesta condição.

O estrato médio também aumentou ao longo do tempo, visto a partir da interpretação da linha “médios”. Diminuiu o número de pessoas consideradas pobres e aumentou o número de ricos, interpretação das linhas “pobres” e “ricos”. Vale ressaltar que a concentração da pobreza, com base no consumo das famílias, diminuiu ao longo do século vinte. Entretanto, vale ressaltar que houve um aumento estrutural do consumo no Brasil ao longo do século vinte, ligado, sobretudo, a fatores tecnológicos. Na coorte [56 - 64] havia 11% de pessoas “ricas”, este valor, na coorte mais nova, entre [25 - 35] era 40%.

Os valores encontrados abaixo mostram a evolução do consumo de bens das famílias que viviam no Brasil. Os valores são referentes as respostas atribuídas por pessoas da mesma família sobre as suas famílias de origem. A interpretação é intuitiva: os valores deslocados ao quadrante esquerdo denotam a pobreza; enquanto os valores deslocados à direita denotam a posse dos itens mensurados. O primeiro gráfico é a média. No segundo e terceiro gráfico vemos uma concentração elevada nas coortes (64-56); (55-46) de valores negativos, mais especificamente no (-2), padrão este visível na média.

Estes gráficos mostram também que nas coortes mais novas, entre (45-36) e (35-25), o consumo aumentou significativamente, sugerindo que fatores estruturais, como: industrialização, crescimento econômico e avanços tecnológicos, afetaram a distribuição social dos bens de consumo. Neste sentido, não é possível dizer por este método de análise se houve melhora dos estratos pobres, médio e ricos. Isto é possível saber se pudermos controlar o crescimento destes diferentes estratos em diferentes períodos. Neste caso, devemos usar uma técnica de mensuração e averiguação [Inter geracional], das posições socioeconômicas, que podem ser medidas de diferentes maneiras, a depender do ângulo de análise.

(Gráfico 1 - Evolução do consumo de bens das famílias que viviam no Brasil)



kernel=epanechnikov, bandwidth=.3857

Fonte: Silva (2008)

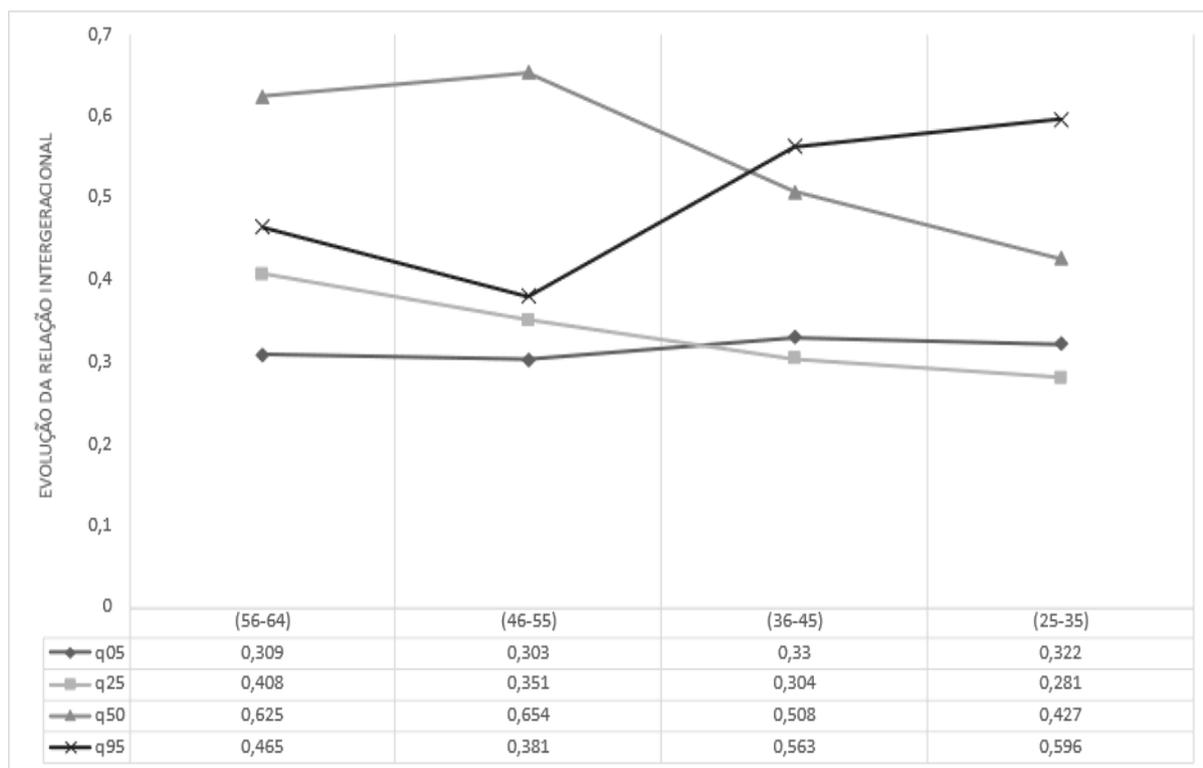
Separamos por grupos de idade os indivíduos e avaliamos o comportamento da associação intergeracional ao longo de diferentes estratos, desde o com menor poder aquisitivo (5) ao com maior poder aquisitivo (95). Pressupõe-se que as pessoas que nasceram logo após a segunda guerra mundial, os baby-boomers tiveram uma configuração social bem distinta daqueles que nasceram ao final da década de 60, na década de 70 e 80. Enquanto na era dos baby-boomers havia um mundo a ser reconstruído, a geração X, que veio logo em seguida sentiu mais o efeito econômico da crise econômica mundial de 1973. A geração Y, da década de 1980, conhecida como a década perdida viveu por exemplo um paradoxo interessante, no caso do Brasil enquanto vivia um momento de abertura social e política vivia ao mesmo tempo um momento de estagnação econômica que se estendeu por toda década de 1990.

O gráfico a seguir mostra a evolução por idade da correlação intergeracional socioeconômica. No eixo Y temos os valores encontrados nas regressões quantílicas e no X a divisão por grupo etário. Os resultados são importantes em dois flancos: avaliar a evolução entre as pessoas com mais recursos, quantil 95, como avaliar a partir de uma medida mais robusta que a média, a mediana, quantil 50. Além, de poder descrever a correlação intergeracional que ocorre nos estratos que possuem menos recursos, quantil 05. Temos também o quantil médio baixo, representado pelo quantil 25, no gráfico 1. Dois resultados são mais

importantes ao meu ponto de vista: 1) questionamos no exercício passado, na tabela 1, se havia uma tendência de queda em termos médios da correlação intergeracional ou se havia uma questão substantiva, perguntamos se “o valor da correlação intergeracional decaiu no grupo etário 25-35 por que estes indivíduos ainda não realizaram a transição para a vida adulta, ou se isso se deva ao fato dos indivíduos estarem estudando mais que os seus pais estudaram, morando em repúblicas, por exemplo.

Ou ainda, se a maturidade foi deslocada para idades menos tenras. Ou se a busca por estes bens de consumo é menor entre os adultos-jovens”. Com o exercício abaixo sou capaz de responder a esta questão com o simples apontamento para o estrato mais alto em análise, o quantil 95. De acordo com os resultados reportados abaixo, no gráfico 1, houve queda ou constância em todos os quantis avaliados (05, 25, 50), salvo no quintil 95, que representa o estrato socioeconômico mais elevado, com base no bem-estar social. Na mediana vemos decréscimo, e estabilidade nos quantis 05 e 25, sem variações importantes.

(Gráfico 2 - Evolução quantílica da relação intergeracional por idade e condição socioeconômica)



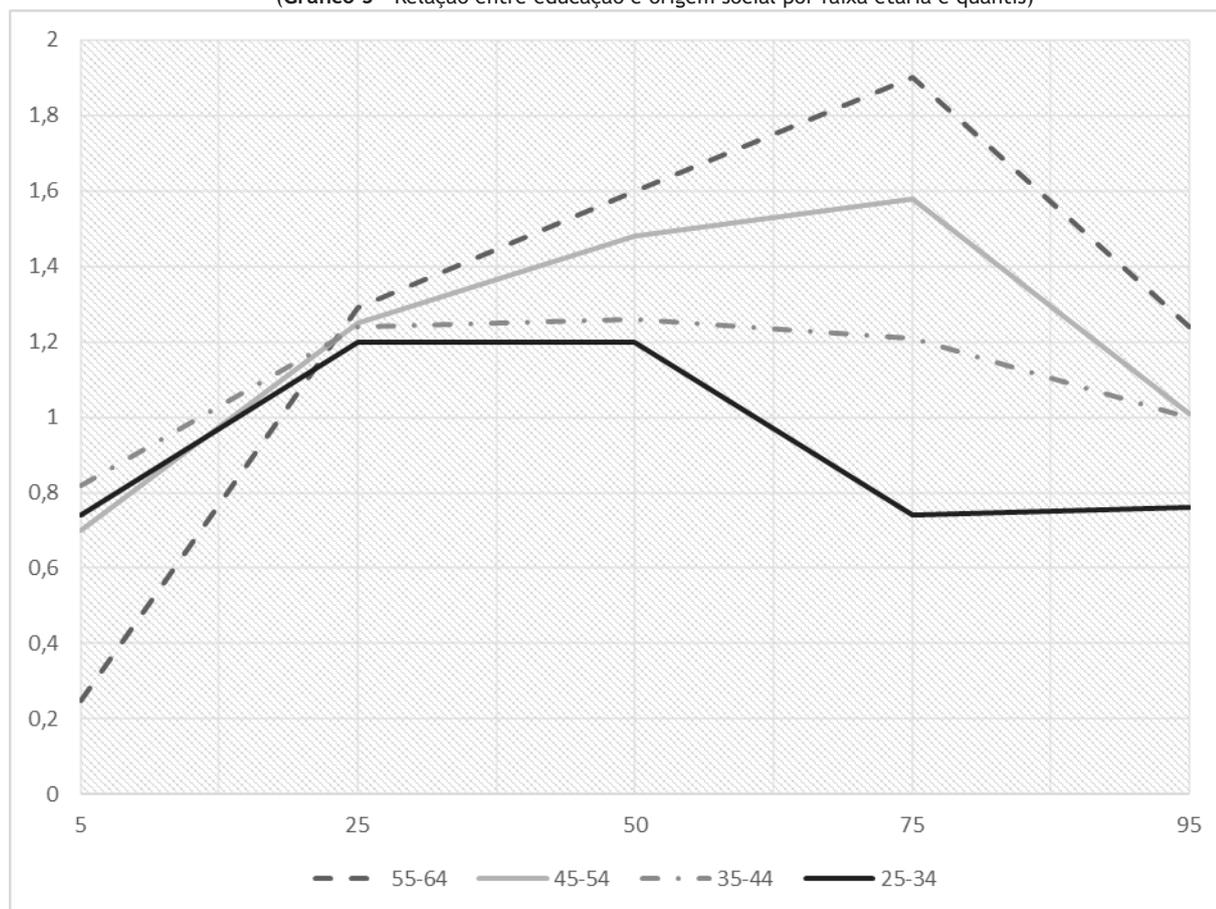
Fonte: Silva (2008)

Do mesmo modo que no teste anterior, separamos por grupos de idade os indivíduos e avaliamos o comportamento da associação intergeracional ao longo de diferentes estratos, desde o estrato com menor poder aquisitivo (5) ao com maior poder aquisitivo (95). No gráfico 5 vemos a relação entre a educação e a origem social por faixas etárias e quantis.

A divisão foi decenal e os resultados apontam para a diminuição do impacto da origem social na educação alcançada, o que pode ser reflexo do aumento da cobertura escolar por parte do poder público, ou seja, aumentaram os investimentos em educação pública, o que retirou em partes todo o efeito que antes era proveniente das famílias, o que indica maior equalização social nas últimas décadas do século XX e início do XXI.

Concluimos assim porque vimos que a distribuição da relação avaliada era maior nas faixas etárias entre 55-64 e 45-64 anos de idade em 2008. Por outro lado, essa relação é menor nas faixas entre 35-44 e 25-34, o que indica diminuição do peso da origem social para o grau de escolarização. A cada mudança em uma unidade para cima no indicador de origem social temos um adicional de quase dois anos de escolaridade para os indivíduos na faixa etária 55-64 no percentil 75%. Tal como para cada mudança em X vemos 0,7% de adicional para os indivíduos na faixa etária entre 25-35 no mesmo percentil, o que denota diminuição do efeito de origem na chance de obter educação escolar.

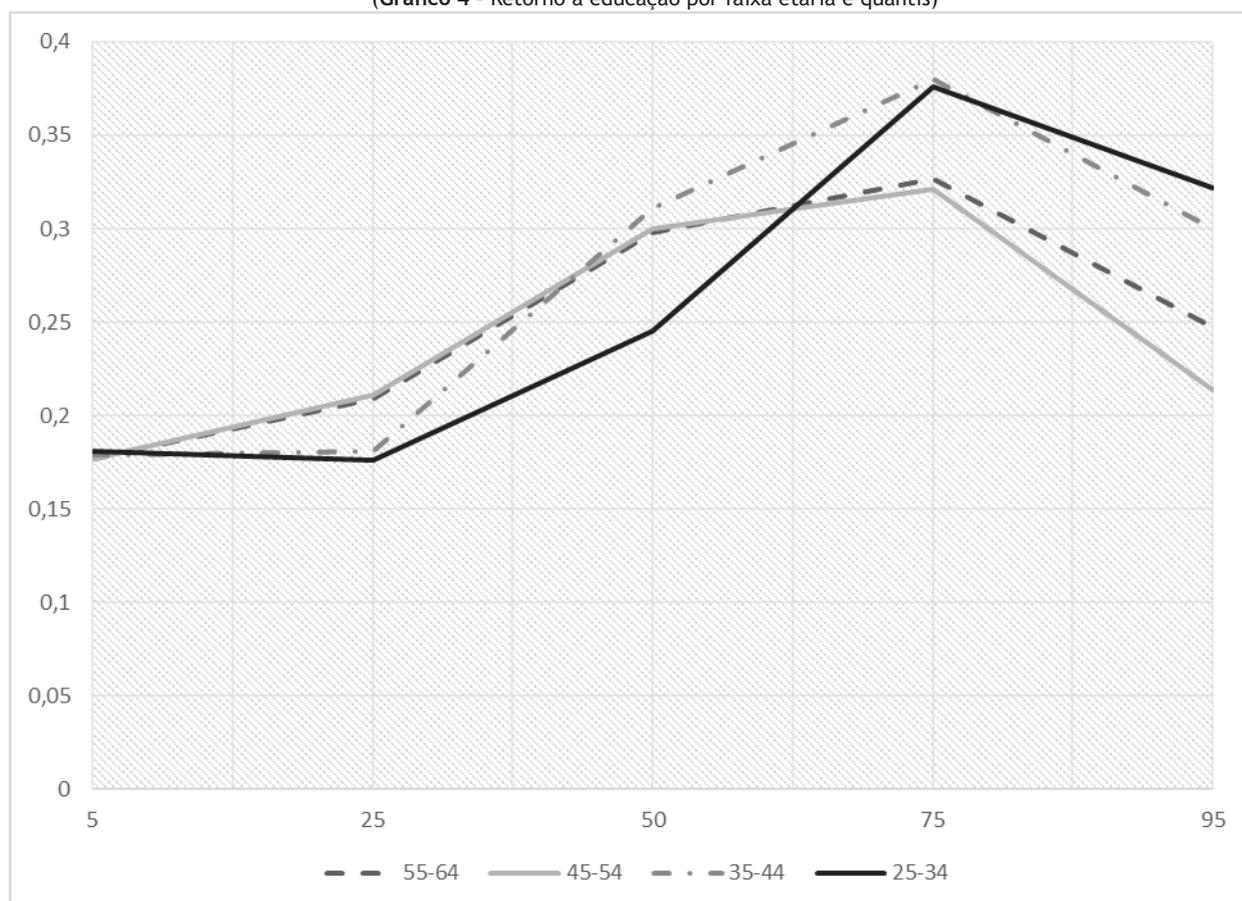
(Gráfico 3 - Relação entre educação e origem social por faixa etária e quantis)



Fonte: Silva (2008)

Da mesma forma que no teste anterior, separamos por grupos de idade os indivíduos e avaliamos o comportamento da associação intergeracional ao longo de diferentes estratos, desde o estrato com menor poder aquisitivo (5) ao com maior poder aquisitivo (95). No gráfico 6 vemos a relação entre bem-estar e educação escolar por faixas etárias e quantis. A divisão do mesmo modo que no gráfico 4 foi decenal e os resultados apontam para uma diminuição mediana do efeito do capital humano no bem-estar, o que pode ser reflexo do fenômeno da inflação de credenciais, o que representa o momento em que a oferta de diplomados em determinada área é superior à demanda por esse tipo de profissional. Entretanto, nos estratos superiores ocorre um movimento diferente, podemos ver o aumento na correlação bem-estar - educação escolar nas gerações mais novas (25-35) e (35-44), o que pode também evidenciar o efeito de uma educação de qualidade, que poucos tem oportunidade de obter. O gráfico 6 evidencia que a relação entre bem-estar alcançado e educação escolar diminui no estrato mais elevado, entre as pessoas que estão entre os cinco por cento com maior bem-estar socioeconômico, medido pelo indicador de bem-estar social, com base no consumo de bens e serviços.

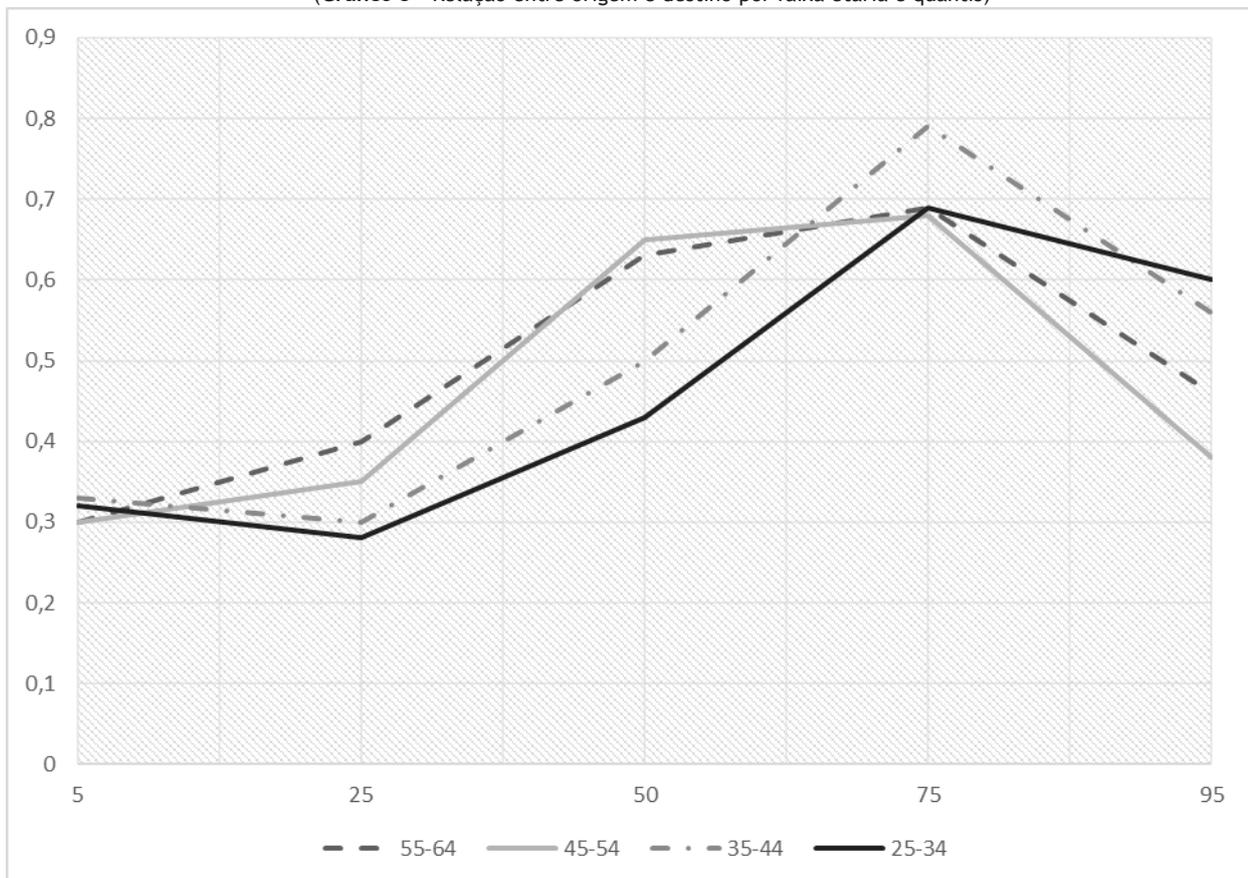
(Gráfico 4 - Retorno à educação por faixa etária e quantis)



Fonte: Silva (2008)

Da mesma maneira que no teste anterior, separamos por grupos de idade os indivíduos e avaliamos o comportamento da associação intergeracional ao longo de diferentes estratos, desde o estrato com menor poder aquisitivo (5) ao com maior poder aquisitivo (95). No gráfico 7 vemos a relação entre origem e destino social por faixas etárias e quantis. A divisão foi também por décadas e os resultados apontam para a atenuação do poder da origem social em determinar o bem-estar dos indivíduos no futuro. Vimos que em termos medianos houve decréscimo da relação intergeracional, ou seja, o Brasil ficou mais aberto ao final do século XX e início dos anos dois mil. Isso ocorreu devido ao aumento dos investimentos públicos em educação, embora ainda sejam investimentos insuficientes para o pleno desenvolvimento social. Uma sociedade próspera se baseia em princípios meritocráticos e os indivíduos que nela vivem buscam o sucesso pela recompensa, o que gera um ciclo virtuoso de desenvolvimento social. Por outro lado, o Brasil manteve a sua face mais perversa, a concentração de recursos econômicos em poucas famílias, já que existe um teto de vidro com base no bem-estar. O Brasil ficou mais aberto em termos medianos e mais fechado no estrato médio-alto, de 75%, todavia a correlação avaliada decaiu no topo (95%).

(Gráfico 5 - Relação entre origem e destino por faixa etária e quantis)



Fonte: Silva (2008)

Discussão

Este documento propôs uma forma alternativa de avaliar a distribuição social dos recursos materiais e econômicos, com um foco direto na posição socioeconômica. Analisamos a relação entre o consumo doméstico na origem e os resultados socioeconômicos nestes mesmos termos na vida adulta. De modo complementar aos estudos anteriores, elencados no texto acima, avaliou-se a variação ou a evolução da correlação intergeracional do bem-estar em diferentes grupos sociais e em diferentes décadas, após a segunda guerra mundial. A construção do índice de consumo nos permitiu descrever as formas de transferência de recursos entre grupos etários, assim como testar diferentes hipóteses: da importância do consumo de bens como medida monetária e do aumento significativo do consumo no Brasil após 1950.

Os modelos econométricos com diferentes variáveis de controle mostraram um padrão de steady state. Assim, mesmo que haja oscilações ao longo do tempo, o padrão de desigualdade atinge o estado estacionário após passar por comportamentos transitórios de diminuições e aumentos. Dito de outra forma, não há mudanças substanciais entre os grupos etários. Entretanto, a comparação estratificada fez emergir um padrão diferente. Conclui-se que houve diminuição da correlação entre os recursos dos pais e dos filhos nas faixas etárias mais novas, em termos médios e medianos, o que significa que o Brasil tem se tornado um país menos fechado, com base nas chances e oportunidades de mobilidade social.

Por outro lado, houve estabilidade nos estratos mais baixos, o que quer dizer que não existiram mudanças significativas com base nas relações avaliadas. E, por fim, viu-se que aumentou a correlação intergeracional do bem-estar no estrato com maior poder aquisitivo, acima dos noventa por cento. As três conclusões centrais são de que houve diminuição do fechamento social ao longo das décadas em termos medianos, mas, por outro lado, um acirramento das desigualdades que ocorrem no estrato médio-alto (75%) da hierarquia social, vimos também que o crescimento econômico não esteve relacionado com o crescimento social visto.

Se existe uma prescrição deve ser que a análise seja pormenorizada para não incorrer em interpretações equivocadas, como se a diferença nesta correlação fosse linear entre todos os grupos e estratos sociais, o que de fato não é. Este trabalho mostrou a correlação que existe entre os recursos de pais e filhos sob o ponto de vista do consumo de bens e serviços, do mesmo modo que avaliou como ocorreu a evolução dessa correlação ao longo da última metade do século XX nos diferentes estratos sociais. As análises futuras poderiam avaliar esta correlação entre o um por cento da população que possui maior bem-estar

socioeconômico. Do mesmo modo que poderiam ser realizadas análises de gênero e raça/cor para avaliar se existem diferenças nestes sentidos.

REFERÊNCIAS

ADORNO, Theodor W.; HORKHEIMER, Max. *Dialética do Esclarecimento*. Tradução de Guido Antonio de Almeida. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2006.

BENJAMIN, Walter. *Magia e técnica, arte e política*. Tradução de Sérgio Paulo Rouanet. São Paulo: Brasiliense, 1985.

BLAU, Peter; DUNCAN, Otis. (1967), *The American occupational structure*. New York: John Wiley & Sons.

BOGENHOLD, Dieter. (2001), "Social inequality and the sociology of life style. Material and Cultural Aspects Of Social Stratification". *American Journal Of Economics And Sociology*, vol. 60, no. 4, pp. 829-847.

Década? O debate a partir da perspectiva sociológica". *Sociedade e Estado* (UnB).

FERGUSON, N. S.; GOUS, R. M.; IJI, P. A., 2003. Determining the source of anti-nutritional factor(s) found in two species of lupin (*L. albus* and *L. angustifolius*) fed to growing pigs. *Livest. Prod. Sci.*, 84 (1): 83-91

FILMER, Deon; PRITCHETT, Lant. (1999), "The effect of household wealth on educational attainment: evidence from 35 countries". *Population and Development Review*, vol. 25, no.1, pp. 85-120.

FILMER, Deon; PRITCHETT, Lant. (2001), Estimating wealth effects without expenditure data-or tears: an application to educational enrollments in states of India. *Demography*, vol. 38, no. 1, pp. 115-132.

FRIEDMAN, Milton, (1988), *Money and the Stock Market*, *Journal of Political Economy*, 96, issue 2, p. 221-45.

GRANOVETTER, Mark. (1982). The strength of weak ties: A theory revisited. In P. V. Marsden, & N. Lin (Ed.), *Social structure and network analysis* 78 (pp. 1360-1380). London: Sage.

HASENBALG, Carlos.; SILVA, Nelson. (2003). *Origens e destinos: desigualdades sociais ao longo da vida*. Rio de Janeiro: Topbooks.

- HAUSER, Robert. (1970), "Educational stratification in the United States." *Sociological Inquiry*, pp. 102-129.
- HEBDIGE, Dick. (2000);.Object as Image: The Italian Scooter Cycle. Pp. 117-154 in *The Consumer Society Reader*, edited by Juliet B. Schor and Douglas B. Holt. New York:New Press.
- HOUT, Michael; DIPRETE, Thomas (2006). What we have learned: RC28's contributions to knowledge about social stratification. *Research in Social Stratification and Mobility*, 24(1), 1-20. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2005.10.001>.
- Impresso), v. 27, pp. 387-407.
- MCDONNELL, Erin. (2013), *Budgetary Units: A Weberian Approach to Consumption*. *American Journal of Sociology*, vol. 119, no. 2, pp. 307-350.
- MCKENZIE, David. (2005), "Measuring Inequality with Asset Indicators." *Journal of Population Economics*, vol. 18, no. 2, pp. 229-60.
- RADWAY, Janice. *Reading the Romance: Women, Patriarchy, and Popular Literature*. University of North Carolina Press, 1991. JSTOR, http://www.jstor.org/stable/10.5149/9780807898857_radway. Accessed 27 Aug. 2022.
- SAHN, David; STIFEL, David. (2003), "Exploring alternative measures of welfare in the absence of expenditure data". *Review of Income and Wealth*, vol. 49, no. 4, pp. 463-489.
- SCALON, Celi. *Mobilidade Social no Brasil: padrões e tendências*. Rio de Janeiro: Revan: IUPERJ-UCAM, 1999, 192p.
- SCALON, Celi; SALATA, André (2012), "Uma Nova Classe Média no Brasil da Última
- SILVA, Nelson do Valle et al. (2008), "A dimensão social das desigualdades: sistemas de indicadores de estratificação e mobilidade social". Instituto do Milênio, IESP/UERJ/CNPq.
- SPILERMAN, Seymour. (2000), "Wealth and stratification processes". *Annual Review of Sociology*, vol. 26, no. 1, pp. 497-524.
- SPILERMAN, Seymour; TORCHE, Florência. (2004), "Living standard potential and the transmission of advantage in Chile", in: E. Wolff (ed.), *What has happened to the quality of life in the advanced industrialized nations?* Northampton, MA: Edward Elgar, pp. 214-253.
- TORCHE, Florência. (2015), "Intergenerational influences of wealth in Mexico". *Social Forces*, Vol. 94, pp. 563-587.

TORCHE, Florencia. (2019). Educational mobility in developing countries, WIDER Working Paper Series wp-2019-88, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER).

TORCHE, Florência; SPILERMAN, Seymour. (2009), Intergenerational influences of wealth in Mexico. *Latin American Research Review*, vol. 44, no. 3, pp. 75-101.

WEBER, Max. (1978). *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley, CA: University of California Press.

WEBER, Max. (2003), “Family communities and communities of labor”, in: M, Weber, *The history of commercial partnerships in the Middle Ages*. New York: Rowman & Littlefield.