

Volume 16, Nome 1
Janeiro-abril 2014

A Difícil Situação Econômica da Geração do Milênio

Uma coorte demográfica nunca é monolítica, mas o grupo que recentemente entrou no mercado de trabalho tem um traço em comum: eles observaram como a Grande Recessão mudou radicalmente o panorama dos postos de trabalho, moradias e suas expectativas de modo geral. Quão profundamente a crise econômica e suas consequências marcarão essa geração?

O que define uma geração? As diferenças entre grupos etários podem ser resultado dos acontecimentos do ciclo da vida (as pessoas se comportam de acordo com a fase de sua vida), os efeitos do período em que vivem (tais como guerras, crises econômicas e descobertas médicas e científicas), ou efeitos de sua coorte (efeitos dos acontecimentos ou tendências que ocorrem e afetam uma geração durante seus anos de jovens adultos, mas cujos efeitos têm repercussão durante os anos seguintes). Esses são os fatores que o Centro de Pesquisas Pew utiliza para explicar as diferenças entre faixas etárias.

Principalmente em decorrência da Grande Recessão, a geração do milênio – geralmente definida pelos demógrafos como todos os nascidos depois de 1980 – está marcada por cada uma das características da geração de acordo com Pew. Além de repercutir na economia dos EUA, a Grande Recessão reformulou os planos e as oportunidades de muitas pessoas da geração do milênio.

As Preferências da Geração do Milênio e seus Efeitos

Como era de se esperar, a geração do milênio exerce significativa influência sobre a economia. As preferências dessa coorte mudaram juntamente com a realidade econômica - em constante transformação. Citando a revista *The Atlantic*, "Desde a 2ª Guerra Mundial, novos carros e casas nos subúrbios fortaleceram a economia e impulsionaram a recuperação econômica. A geração do milênio pode ter perdido o interesse em ambos."

Talvez essa perda de interesse, no entanto, possa ser atribuída à tendência dos consumidores em tomar decisões cada vez mais racionais em momentos de grandes dificuldades econômicas e elevada incerteza. O artigo da revista *Atlantic* continua, dizendo que um carro novo custa cerca de US\$30.000 e permanecerá em uma garagem ou estacionamento 23 horas por dia. O aumento da prevalência do Zipcar e serviços similares de compartilhamento de veículos mostram que jovens consumidores estão adotando hábitos econômicos, especialmente quando lhes convém.

Considerando essa tendência de compartilhamento de veículos, a Ford Motors fez um esforço notável para fornecer frotas de veículos para Zipcar. A razão fundamental da montadora é que a geração do milênio poderá não ter interesse em comprar um carro agora, mas se o fizer mais tarde, estará familiarizada com a marca, aumentando a probabilidade de um atual cliente do Zipcar tornar-se, no futuro, proprietário de um veículo Ford.

Em outro artigo sobre a geração do milênio, a revista *Atlantic* a elogia por seu maior apetite por "casas menores construídas em bairros densos, de uso misto", o que tem um efeito econômico multiplicador, ao mesmo tempo em que cria outras eficiências, tais como - pelo menos em tese - um aumento no financiamento de escolas nos distritos. De acordo com o artigo, "Os economistas descobriram que mais da metade da mudança na produção, por trabalhador, em todos os Estados dos EUA é explicada pela densidade."

Adiamento de grandes decisões

Além das dificuldades econômicas enfrentadas pela geração do milênio, ela está apresentando sinais de desvio dos padrões estabelecidos. Enquanto as últimas gerações decidiram mais rapidamente se casar ou comprar uma casa, a geração do milênio, como grupo, está demorando em tomar tais decisões (para muitos, por necessidade). Em 2012, 36% dos jovens adultos americanos, entre 18 e 31 anos, estavam vivendo na casa dos pais, a maior proporção em quatro décadas, de acordo com os dados, de 2010, do Instituto Pew. No mesmo ano, apenas 25% da geração do milênio estava casada, comparado a 30% das pessoas da mesma faixa etária em 2007. Estatísticas como esta trazem para o primeiro plano os efeitos da Grande Recessão sobre a geração do milênio.

De fato, a situação pouco promissora de emprego enfrentada pela geração do milênio ao entrar no mercado de trabalho, provavelmente causou a regressão das taxas de formação de núcleos familiares: eles não tinham condições de alugar, mobiliar e equipar, de forma geral, sua própria casa. Embora o mercado de trabalho, atualmente, continue sua lenta recuperação dos níveis mais baixos da época da recessão, o Bureau of Labor Statistics (BLS) [Agência de Estatísticas Trabalhistas dos EUA] indica que a taxa de desemprego entre os jovens (de 16 a 24

anos) manteve-se em torno de 15,5% em 2013 e começou 2014 em 14,2%, aproximadamente o dobro da taxa de desemprego total. De fato, com exceção da taxa de desemprego entre os jovens com menos de 25 anos, a taxa de desemprego geral dos EUA foi de apenas 5,4% em janeiro de 2014, segundo o BLS.

Outra estatística do Pew ilustra os apuros da geração do milênio: em 2012, 63% das pessoas com idade entre 18 e 31 estavam empregadas, abaixo dos 70% das pessoas da mesma faixa etária que tinham emprego em 2007. Os desempregados da geração do milênio estão bem mais propensos a viver com seus pais do que seus companheiros empregados.

Quanto mais qualificação, mais problemas?

Além das duras condições do mercado de trabalho que a geração do milênio teve de enfrentar, outros fatores diferenciados intensificaram as frustrações desse grupo demográfico. A geração do milênio considera crucial a educação de nível superior, para aprimorar suas qualificações e, assim, suas perspectivas de carreira profissional, e os dados confirmam esse ponto de vista: um novo estudo realizado pelo Pew demonstra que praticamente todas as avaliações de bem estar econômico e sucesso profissional (incluindo ganhos pessoais, satisfação no emprego e a participação de trabalhadores em tempo integral), mostram que os jovens formados em faculdades estão superando seus pares com menor nível de instrução.

No entanto, essas qualificações vêm acompanhadas de custos exorbitantes, na medida em que estudantes, com menos de 30 anos, estão tomando, cada vez mais, empréstimos para financiar sua educação. Um relatório do FED de Nova York indica que o total da dívida de empréstimos estudantis para menores de 30 anos cresceu de US\$144 bilhões, no primeiro trimestre de 2005, para mais de US\$322 bilhões, no quarto trimestre de 2012. Durante o mesmo período, o número de estudantes, menores de 30 anos, que tomou empréstimos para pagar sua educação, aumentou de 10,8 milhões para 15 milhões.

O aumento geral do número de matrículas explica, pelo menos em parte, o grande número de pessoas que contraíram empréstimos para financiar educação de nível superior, mas os empréstimos estudantis envolveram valores bem mais elevados: de 2005 a 2012, o valor médio da dívida estudantil, *per capita*, contraída por americanos com menos de 30 anos subiu de cerca de US\$13 mil para US\$21 mil, de acordo com dados do FED de Nova York.

De fato, apesar de, em geral, todos os outros tipos de dívida caírem durante a Grande Recessão, os empréstimos estudantis foram um caso à parte. O valor total da dívida estudantil para todas as faixas etárias passou de menos de US\$300 milhões, em 2004, para mais de US\$1 trilhão no final de 2012, de acordo com os dados do FED de Nova York. Em nenhum momento, durante esse período, os saldos dos empréstimos estudantis caíram.

De forma geral, a Grande Recessão forçou os americanos a focar e priorizar suas dívidas. Os devedores, por exemplo, empenharam-se para reduzir suas dívidas nos cartões de crédito. A dívida dos cartões de crédito alcançou seu ponto máximo no final de 2008, em aproximadamente US\$900 milhões. De acordo com os dados do FED, no final de 2012, o saldo estava confortavelmente abaixo da marca dos US\$700 milhões. A dívida de financiamento de veículos também caiu cerca de US\$100 milhões durante a recessão. Os dados do FED de Nova York indicam que, no mesmo período, os estudantes contraíram cerca de US\$150 milhões a mais em empréstimos.

No entanto, há um resquício de esperança em relação ao rápido aumento da dívida contraída pela geração do milênio para financiar sua educação. Em geral, jovens com pelo menos um diploma universitário dizem que o gasto vale à pena. De acordo com a pesquisa do Pew, 72% dos jovens entre 25 e 30 anos, com pelo menos um diploma universitário, dizem que já pagaram seus empréstimos estudantis. De dois terços das pessoas da geração do milênio com diploma superior que tomaram empréstimos para financiar seus estudos, cerca de 90% dizem que valeu à pena - ou assim esperam.

Aliás, devido à crescente disparidade de receita entre as pessoas com e sem diplomas superiores, a única coisa mais cara do que um diploma universitário poderia ser não conseguir um. A Pesquisa Pew assinala uma crescente e nítida diferença nos salários de jovens adultos com e sem diplomas universitários (vide a barra lateral: “O Caso do Salário Estagnado”). Em 2012, a pesquisa Pew indica que a geração do milênio, com pelo menos um diploma universitário, tem uma receita média de US\$45.500 por ano, cerca de US\$17.000 a mais do que a receita média de US\$28.000 que o estudo associa aos que possuem apenas diploma de ensino médio. Em uma época em que a receita média anual permaneceu relativamente estável, a geração do milênio considera que essa vantagem econômica está fortemente associada à educação.

Geração do milênio e constituição de núcleos familiares

De acordo com Timothy Dunne, economista do FED de Atlanta, a velocidade em que todos os americanos constituem núcleos familiares caiu acentuadamente durante a Grande Recessão, como se poderia supor, dada à natureza da crise. Em 2012, Dunne escreveu um artigo para o FED de Cleveland intitulado “*Household Formation and the Great Recession*” [A Constituição de Núcleos Familiares e a Grande Recessão]. Nele, Dunne ressaltou que a maior queda na constituição dos núcleos familiares durante aquele período ocorreu com jovens adultos.

A pesquisa de Dunne, que usou dados do *Current Population Survey* (CPS – Pesquisa Populacional) do Censo dos EUA, mostrou que a queda total (em relação aos níveis históricos normais) no número de núcleos familiares constituídos de 2007 a 2011 foi de aproximadamente 2,6 milhões. A faixa etária que mais contribuiu para essa queda, representando cerca de 1 milhão a menos de núcleos familiares formados, previstos pelos demógrafos, foi a da coorte de 18 a 24 anos.

A segunda delas foi a de 25 a 34 anos, que teve a constituição de aproximadamente 900.000 núcleos familiares, a menos, durante a Grande Recessão (vide a Tabela 1). Para essas duas faixas etárias combinadas, a taxa de propriedade de seus próprios lares atingiu seu ponto máximo em 2004, em cerca de 44% e caiu para cerca de 37% ao final de 2011.

Tabela 1: Núcleos Familiares-Queda na Constituição por Grupo Etário, 2011

Faixa etária	Número de núcleos familiares constituídos	Queda
18-24	6,0	1,0
25-34	19,6	0,9
35-44	21,3	0,1
45-54	24,5	—
55-64	21,8	0,2
Acima de 65	25,4	0,5
Total	118,6	2,6

Nota: Os números acima representam milhões de núcleos familiares. A constituição de núcleos familiares dentre a coorte de 45 a 54 anos subiu 100.000 em 2011.

Fonte: *U.S. Census Bureau, Current Population Survey*; cálculos do autor

Dunne apresenta uma nova forma de analisar a queda na constituição de núcleos familiares: usar um conceito que os economistas chamam de "*headship rate*" [taxa de chefia], que é a probabilidade de uma pessoa ser chefe de um núcleo familiar (vide a Tabela 2). De todas as faixas etárias combinadas, a *headship rate* caiu de 52% em 2007 para 51,3% em 2011, uma queda de aproximadamente 0,7 pontos percentuais. Para adultos com idades entre 18 e 34, no entanto, a *headship rate* caiu de 37,9% para 35,8% no mesmo período, uma queda quase três vezes o tamanho da *headship rate* total. Nesse período, jovens adultos enfrentaram um menor acesso a financiamento imobiliário, uma economia mais fraca, como um todo, e um aumento da incerteza quanto ao mercado imobiliário.

Tabela 2: *Headship Rates* para Adultos a partir de 18 anos

	Todas as faixas etárias	Adultos com idade entre 18 e 34
2007	52	37,9
2008	51,9	37,4
2009	51,6	36,9
2010	51,2	35,9
2011	51,3	35,8

Nota: Dados demonstrados são porcentagens.

Fonte: *Census Bureau, Current Population Survey*; cálculos do autor

Em busca de um raio de esperança

Embora algumas nuvens escuras parem sobre a cabeça da geração do milênio, elas deixam transparecer alguns raios de esperança. A geração do milênio ajudou a inflar o balão da dívida estudantil, mas, nesse processo, eles se tornaram as coortes com a melhor formação na história dos Estados Unidos e, embora as médias salariais anuais tenham, em grande parte, se estagnado, os benefícios de uma educação universitária são visíveis ao fazermos uma comparação, na geração do milênio, entre aqueles que têm e os que não têm formação universitária.

O Caso do Salário Estagnado

A geração do milênio é a geração com melhor educação da história dos EUA, - pouco mais de um terço das pessoas entre 25 e 32 anos possuem pelo menos um diploma universitário. Comparando, em 1965, 13% das pessoas na mesma faixa etária possuíam tal diploma. Uma pesquisa do Instituto Pew sobre jovens adultos, educação e receitas constatou que além da participação de pessoas com diploma universitário ter crescido, sua formação universitária também se tornou mais valiosa: entre 1965 e o último ano, a receita anual média de uma pessoa com diploma universitário com idade entre 25 e 32 anos cresceu de US\$38.833 para \$45.500 em 2012, um aumento de quase US\$7.000.

A combinação de mais pessoas da geração do milênio obtendo diplomas e aumento do prêmio por tais diplomas poderá nos levar à conclusão de que eles ganham consideravelmente mais do que as gerações anteriores de jovens adultos, mas de uma forma geral isso não acontece. A média geral da receita anual das pessoas da geração do milênio, atualmente (US\$35.000), não é muito diferente daquela das receitas dos *baby boomers* [geração de pessoas nascidas logo após a 2ª Guerra Mundial] em idades comparáveis (\$34.883) ou da coorte geracional depois deles, frequentemente denominada de Geração X (\$32.173).

E quando Tim Dunne do FED de Atlanta observa a queda da taxa de constituição de núcleos familiares entre jovens adultos, ele acredita que o fortalecimento da economia fará com que a geração do milênio comece a acelerar seu ritmo. “A melhora no mercado de trabalho deverá levar a um aumento nas *headship rates* e na constituição de núcleos familiares” afirmou, “e esta relação deve ser a correta também para a geração do milênio.”

Este artigo foi escrito por Mark Carter, analista de pesquisa sênior – e, cabe destacar, membro da geração do milênio— do departamento de pesquisa do FED de Atlanta.