

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MONTES CLAROS - UNIMONTES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO SOCIAL – PPGDS
MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO SOCIAL

Cássio de Souza Lopes

TRANSFORMAÇÕES SOCIOECONÔMICAS NO BRASIL NA
DÉCADA DE 2000 E O MITO DA NOVA CLASSE MÉDIA

Montes Claros - MG
Março de 2015

Cássio de Souza Lopes

**TRANSFORMAÇÕES SOCIOECONÔMICAS NO BRASIL NA
DÉCADA DE 2000 E O MITO DA NOVA CLASSE MÉDIA**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Social – PPGDS da Universidade Estadual de Montes Claros – UNIMONTES, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Social.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Antônio de Matos Macedo

Co-orientadora: Prof. Dr. Maria da Luz Alves Ferreira

**Montes Claros, MG
Março de 2015**

L864t Lopes, Cássio de Souza.
Transformações socioeconômicas no Brasil na década de 2000 e o mito da nova classe média [manuscrito] / Cássio de Souza Lopes. – Montes Claros, 2015.
96 f. : il.

Bibliografia: f. 94-96.

Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Montes Claros - Unimontes, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Social/PPGDS, 2015.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Antônio de Matos Macedo.

Coorientadora: Profa. Dra. Maria da Luz Alves Ferreira.

1. Classes sociais. 2. Nova classe média. 3. Desenvolvimento socioeconômico. 4. Mercado de trabalho. I. Macedo, Luiz Antônio de Matos. II. Ferreira, Maria da Luz Alves. III. Universidade Estadual de Montes Claros. IV. Título.

Cássio de Souza Lopes

Dissertação intitulada “**Transformações Socioeconômicas no Brasil na Década de 2000 e o Mito da Nova Classe Média**”, de autoria de Cássio de Souza Lopes, apreciada pela banca examinadora constituída pelos seguintes professores:

Profº. Dr. Luiz Antônio de Matos Macedo (Unimontes)

Profª. Dra. Lucília Regina de Souza Machado (UNA)

Profª. Dra. Luciene Rodrigues (Unimontes)

Montes Claros – MG

Março de 2015

“Quanto aos mansos, possuirão a terra, e nela gozarão de imensa paz”.
(Sl 36, 11).

Ao meu bom Jesus que me guiou em toda minha trajetória.
À minha família e em especial à minha doce
Sandra Mirian, meu amor.

AGRADECIMENTOS

Quanta luta, quantos desafios. Uma empreitada grande demais para um jovem de 21 anos? O pequeno Davi novamente sobrepuja o gigante Golias. Meu bom Jesus me ensinou a cada aula, a cada linha lida e escrita como deveria proceder, como vencer os gigantes de cada dia. A cada luta, a cada derrota, cada vitória, se adquire experiência e força para vencer novos desafios. Nesta caminhada os obstáculos por vezes pareciam intransponíveis, mas não foram suficientes para dar cabo da minha vitória.

Não se consegue uma vitória sozinho, nem isto teria sentido se não fosse compartilhado. Uma das coisas bonitas da vida é perceber aonde chegamos e o quanto tem de cada um de nossos amigos/irmãos em nossas vitórias.

Agradeço imensamente a Deus por sua bondade e toda a capacidade que me deu para concluir esta etapa de minha vida. Agradeço à minha família sempre presente, me abastecendo com seu amor incondicional.

Agradeço à minha namorada Sandra Mirian que renovou meu ânimo a partir da metade desta caminhada, fazendo-me querer ser melhor e buscar o sucesso nesta empreitada e hoje compartilha comigo os sabores deste sucesso.

Agradeço ao meu orientador Luís Antônio, sempre com seu raciocínio apurado e sua preocupação com a qualidade da dissertação. Da mesma forma meu agradecimento especial à minha co-orientadora Maria da Luz, com seu conhecimento, seu jeito de mãe e sua prontidão em me auxiliar. À secretaria do PPGDS, especificamente a Vanessa e Fernanda, sempre muito educadas e prestativas. À CAPES que fomentou esta pesquisa e a todos os professores e professoras do PPGDS.

Meu muito obrigado a todos aqueles dos quais não me recordo os nomes, meus colegas, meus amigos, que são vários e não caberia nesta página se mencionasse todos.

Graças a Deus esta etapa foi concluída com sucesso. Espero o próximo desafio com ansiedade.

RESUMO

A pesquisa denominada “Transformações Socioeconômicas no Brasil na Década de 2000 e o Mito da Nova Classe Média”, pretende discutir a validade do conceito de nova classe média brasileira e as mudanças no quadro socioeconômico brasileiro por meio da análise de dados e discussão teórica. O surgimento da “Nova Classe Média” foi um dos temas de maior polêmica na recente história do Brasil. Caracterizado por um aumento no poder de consumo da renda *per capita*, esta mudança causou otimismo, polêmica e renovação do discurso das lideranças sobre como o país está “indo bem”. Tal transformação é fruto principalmente das políticas de redistribuição de renda feitas nos últimos anos pelos governos e das transformações no mercado de trabalho, que se refletem na melhoria das condições de vida e nas oportunidades de consumo. Face à controvérsia conceitual e de concepções sobre a realidade das transformações ocorridas, este trabalho pretende contribuir para o esclarecimento sobre a falácia da formação de uma nova classe média no Brasil. São feitas, em um primeiro plano, abordagens sobre teorias de classes e uma resenha das principais publicações sobre o tema da nova classe média. Em segundo plano são apresentados dados acerca do mercado de trabalho e indicadores sociais de forma a captar as principais transformações ocorridas na última década, permitindo inferir se houve de fato a formação de uma nova classe média. A metodologia utilizada é a pesquisa bibliográfica, bem como a pesquisa documental para a obtenção dos dados estatísticos. Constatou-se que houve mudanças importantes no mercado de trabalho, com uma grande geração de empregos e aumento de remuneração. No entanto, grande parte das ocupações geradas são de salário baixo, e não podem ser consideradas de classe média. Os indicadores sociais apontam para uma atenuação da desigualdade e melhora das condições de vida; no entanto verifica-se ainda uma forte desigualdade de renda no Brasil.

Palavras-Chave: Nova Classe Média. Classes Sociais. Desenvolvimento Socioeconômico. Mercado de Trabalho.

ABSTRACT

The research "Socioeconomic Transformations in Brazil in the 2000s and the Myth of the New Middle Class", discusses the validity of the concept of new Brazilian middle class and the changes in Brazilian economic structure through data analysis and theoretical discussion. The emergence of the "New Middle Class" has been one of the most controversial topics in the recent history of Brazil. Characterized by an increase in per capita income, this change has caused optimism, controversy and renewal of the discourse of leaders about how the country is "going well". This transformation is the result mainly of income redistribution policies made in recent years by governments and changes in the labor market, which reflected in the improvement of living conditions and consumption opportunities. In the face of the conceptual controversy and conceptions about the reality of the changes that have occurred, this work intends to contribute to the clarification of the theory of the formation of a new middle class in Brazil. In a first moment, approaches to classes of theories, and a review of main publications on the subject of the new middle class. In a second moment are presented data about the labor market and social indicators with the aim of to evidence the main transformations in the last decade, allowing to infer if there was the formation of a new middle class. The methodology used is the literature and documentary research to obtain the statistical data. It was found that happened important changes in the labor market, with a large creation of jobs and increase of compensation. However, most of the occupations generated are classified as low salary, and cannot be considered middle-class occupations. The social indicators point to a lessening of inequality and improve living conditions; however there is still a big income inequality in Brazil.

Keywords: New Middle Class, Social Class, Socioeconomic Development. Labor Market

LISTA DE TABELAS E FIGURAS

FIGURA 1 – Esquema de classes de J. Goldthorpe.....	38
TABELA 1 – Definição das Classes Sociais – renda domiciliar total de todas as fontes (R\$)	46
TABELA 2 - Evolução do emprego formal por setor de atividade econômica – Variação relativa - Série com ajustes (2002 a 2014)	64
TABELA 3 – Brasil: variação no saldo líquido das ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo setor de atividade econômica (em%).....	75
TABELA 4 - Distribuição do rendimento mensal das pessoas de 15 anos ou mais de idade, com rendimento, segundo as classes de percentual das pessoas de 15 anos ou mais de idade - Brasil - 2004/2012.....	85
TABELA 5 - Rendimento médio mensal familiar per capita dos arranjos familiares com rendimento, em reais e em salários mínimos, dos 20% mais pobres e dos 20% mais ricos, e relação entre os rendimentos médios, segundo as Grandes Regiões - 2012.....	87

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Brasil: evolução do gasto social (% do PIB).....	59
GRÁFICO 2 – Evolução da taxa de desocupação (%) nos meses de dezembro (regiões metropolitanas)	62
GRÁFICO 3 – Evolução da População Economicamente Ativa e da População Ocupada Total. (2002-2011) m(2002=100).....	63
GRÁFICO 4 – Taxa de variação do PIB real e do total de ocupados. Brasil: 2002-2012 (%)	63
GRÁFICO 5 - Evolução do emprego por setor de atividade econômica – Saldo com ajuste (valores absolutos).....	64
GRÁFICO 6 – Brasil: Evolução da composição setorial do PIB (%).....	65
GRÁFICO 7 – Evolução da composição setorial da ocupação (%)	66
GRÁFICO 8 – Brasil: evolução do saldo líquido médio anual decenal das ocupações geradas segundo faixa de remuneração (em mil).....	66
GRÁFICO 9 – Brasil: Estratificação ampliada da população economicamente ativa (propriedade, moradia, escolaridade, ocupação, renda e consumo) (%)	67
GRÁFICO 10 – Massa de rendimento real habitual da população ocupada das regiões metropolitanas (em milhões)	68
GRÁFICO 11 – Brasil: Evolução do salário mínimo real mensal (12/1999 – 06/2014).....	68
GRÁFICO 12 – Brasil: Evolução do saldo das ocupações segundo faixa de remuneração.....	69
GRÁFICO 13 – Brasil: Variação média anual das ocupações segundo a faixa de remuneração (em %)	70
GRÁFICO 14 – Brasil: Composição das ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo o sexo	71
GRÁFICO 15 – Brasil: Saldo líquido de ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a faixa etária	72
GRÁFICO 16 – Brasil: Composição das ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a cor/raça (em %)	73
GRÁFICO 17 – Brasil: Saldo líquido de ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a faixa de escolaridade	73
GRÁFICO 18 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores de salário de base segundo anos de estudo (em %).....	74

GRÁFICO 19 – Brasil: saldo líquido nas ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a posição na ocupação	76
GRÁFICO 20 – Brasil: evolução da participação relativa do trabalho doméstico no total da ocupação urbana	76
GRÁFICO 21 – Brasil: evolução do trabalho doméstico	77
GRÁFICO 22 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores do setor primário segundo faixas de remuneração (em%)	78
GRÁFICO 23 – Brasil: evolução da quantidade de trabalhadores no setor primário e sua participação relativa no total da ocupação	78
GRÁFICO 24 – Brasil: Evolução da composição do trabalhador primário segundo a faixa de escolaridade	79
GRÁFICO 25 – Brasil: composição do trabalhador do setor primário segundo cor/raça (em%)	79
GRÁFICO 26 – Brasil: composição do trabalhador do setor primário segundo sexo	80
GRÁFICO 27 – Brasil: evolução dos trabalhadores autônomos	80
GRÁFICO 28 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores autônomos segundo faixa de remuneração	81
GRÁFICO 29 – Brasil: composição dos trabalhadores autônomos segundo sexo	81
GRÁFICO 30 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores autônomos segundo faixa de escolaridade	82
GRÁFICO 31 – Brasil: composição dos trabalhadores autônomos segundo cor/raça	83
GRÁFICO 32 – Brasil: evolução da participação do emprego temporário formal no total da ocupação segundo tamanho dos estabelecimentos	83
GRÁFICO 33 - Índice de Gini da distribuição do rendimento mensal das pessoas de 15 anos ou mais de idade, com rendimento, segundo as Grandes Regiões - 2004/2012	86
GRÁFICO 34 - Distribuição percentual do rendimento familiar per capita, por quintos de rendimento (em %) - Brasil - 2002/2012	87
GRÁFICO 35 - Proporção de pessoas, segundo as restrições ao acesso e características de rendimento - Brasil - 2002/2012	88

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
CAPÍTULO 1 – ESTRUTURA DE CLASSES E MOBILIDADE SOCIAL	19
1.1 Estratificação Social	20
1.1.1 Estratificação Social em Karl Marx	22
1.1.2 Estratificação Social em Max Weber	27
1.1.3 Neoweberianismo e Neomarxismo	32
1.2 Mobilidade Social	42
CAPÍTULO 2 – ABORDAGENS SOBRE A NOVA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA	44
2.1 A “Nova Classe Média” de Marcelo Neri	44
2.2 A “Nova Classe Média” Segundo a SAE/PR	47
2.3 Os “Batalhadores” de Jessé Souza	49
2.4 Os “Trabalhadores Pobres” de Pochmann	51
2.4.1 Evolução do conceito de classe média	54
2.4.2 O caso Brasileiro	58
CAPÍTULO 3 – TRANSFORMAÇÕES RECENTES NO MERCADO DE TRABALHO E ALGUNS INDICADORES SOCIAIS	61
3.1 Mercado de Trabalho	61
3.2 Indicadores sociais recentes	85
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	89
REFERÊNCIAS	94

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como tema as transformações recentes no quadro socioeconômico brasileiro, as quais originaram uma polêmica sobre a formação de uma suposta “Nova Classe Média Brasileira”. Alvo de discussões no meio acadêmico, e grande ferramenta de marketing para o governo do país, a formação de uma nova classe média pode ser entendida como uma transformação dos padrões de consumo de grande parte da sociedade brasileira, bem como uma melhoria na distribuição de renda, nos índices de pobreza, na qualidade de vida e, conseqüentemente, na estrutura de classes brasileira.

Adota-se como problema a seguinte questão: As transformações ocorridas nos anos recentes da década de 2000 permitem afirmar que houve a formação de uma nova classe média?

Adotam-se como objetivos: i) apresentar teorias sobre estruturas de classes; ii) analisar o conteúdo de diversas publicações sobre o tema da nova classe média; iii) descrever e analisar as mudanças ocorridas no mercado de trabalho e nas condições de vida da população com base em alguns indicadores sociais no período da década de 2000 e anos mais recentes e iv) contribuir para a análise da suposta formação de uma classe média.

Neste estudo é utilizada a pesquisa bibliográfica para a apresentação e elucidação dos conceitos de estratificação social, assim como para a comparação entre estudos já publicados sobre a nova classe média, especificamente as publicações do projeto Vozes da Nova Classe Média e dos autores Jessé Souza, Marcio Pochmann e Marcelo Neri.

A fim de analisar os dados sobre renda, mercado de trabalho e evolução de indicadores sociais, é utilizada a pesquisa documental, com o objetivo de apresentar dados por meio de gráficos que possibilitem identificar tendências ao longo do período de análise e comparar indicadores sociais. São utilizados dados de origem secundária, obtidos através dos sites do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais), IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) e FGV (Fundação Getúlio Vargas). O período de estudo adotado é a década de 2000, período de formação da suposta “nova classe média”, no entanto são apresentados dados de outras décadas e, por vezes, de anos mais recentes, para efeito de comparação.

Conforme Salata (2012), o alarde sobre o aumento do número de pessoas pertencentes à classe média, concomitante a uma diminuição do número de pobres, iniciou-se em Agosto de 2008 com a publicação de duas pesquisas, uma do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), sob direção de Márcio Pochmann, denominada “Pobreza e Riqueza no Brasil Metropolitano”, e outra da Fundação Getúlio Vargas (FGV), sob

coordenação de Marcelo Neri, intitulada *A Nova Classe Média*. Segundo a pesquisa da FGV, que considera a renda domiciliar total, a classe média, ou classe C (cujos limites de renda são definidos entre R\$1064,00 e R\$ 4.561,00) passara de 42% para 51% da população entre 2003 e 2008. Já a pesquisa do IPEA revelava que nas seis principais regiões metropolitanas do país mais de três milhões de indivíduos haviam deixado de ser pobres entre 2002 e 2006.

O governo federal, por meio da SAE/PR (Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República) deu atenção especial ao assunto, criando, juntamente com o PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) e a Caixa Econômica Federal, o Projeto Vozes da Nova Classe Média, que visa estudar esse estrato social com o fim de traçar o seu perfil e servir de base para elaborar políticas públicas. De acordo com o projeto da Presidência da República, em termos numéricos houve um aumento de 37 milhões de pessoas na classe média no período de uma década.

Em termos percentuais, segundo critério da SAE/PR, a classe média representava 38% da população em 2002 e passou a representar 53% em 2012, mais de 100 milhões de brasileiros. Segundo a SAE/PR foram considerados pertencentes à classe média todos aqueles com baixa probabilidade de passarem a ser pobres no futuro próximo, sendo estes os que vivem em famílias com renda *per capita* entre R\$291 e R\$1.019 por mês. Foram considerados pertencentes à classe alta todos aqueles com probabilidade irrisória de passarem a ser pobres no futuro próximo, aqueles em famílias com nível de renda *per capita* acima de R\$1.019 por mês. Segundo essa classificação, a classe alta brasileira, com renda *per capita* acima de R\$1091,00 por mês, representa hoje 20% da população ou 40 milhões de pessoas. A classe média, por sua vez, representa a maior parte da população - 53% - com 104 milhões de pessoas. Já a classe baixa contém 28% da população, com 55 milhões de pessoas.

O motivo de tal expansão, segundo o Projeto Vozes da Classe Média, se deve a um processo de crescimento combinado com redução da desigualdade. O governo federal estima que se forem mantidas as taxas de crescimento e a tendência de queda da desigualdade dos últimos dez anos, a classe média deverá abranger 57% da população brasileira em 2022. Portanto o Brasil passou por um processo de crescimento inclusivo. Quanto à renda *per capita*, houve um crescimento de 3,5% ao ano na última década na renda dos pertencentes à classe média, enquanto que a renda da população brasileira experimentou um crescimento de 2,4% ao ano. Houve com isso um aumento do consumo da classe média em 2,7% ao ano, enquanto a média de crescimento para o total das famílias brasileiras foi de 2,4% ao ano.

Conforme o projeto da SAE/PR, a classe média vem se tornando cada vez mais o retrato do Brasil com potencial para ampliar o mercado nacional, contribuir para o crescimento

e para o alcance de um novo patamar de desenvolvimento econômico e social, e tudo isso se deve a esforços da “sociedade brasileira” em diversas frentes: 1) os programas de transferência de renda implementados nas últimas décadas; 2) os incrementos no salário mínimo, a promoção da formalização do trabalho, os investimentos no incentivo ao empreendedorismo e 3) a desburocratização do crédito.

No entanto, tal discurso encontrou diversas críticas. Não é unânime no espaço acadêmico a noção de que se formou uma nova classe média no Brasil. Pesquisadores como Pochmann (2012) e Souza (2012) contestam essa afirmação, considerando que mesmo com o avanço obtido em alguns âmbitos é precipitado dizer que se formou uma nova classe média no Brasil a partir da melhoria das condições de vida daqueles que antes eram “classe baixa”.

O tema deste trabalho passa inevitavelmente pela discussão sobre desenvolvimento econômico, uma vez que trata de aspectos sobre melhorias na condição de vida de uma população. A noção de desenvolvimento envolve questões econômicas e sociais, trata da análise de diversos cenários numa escala que vai desde a miséria verificada em diversos países da África até os altos padrões de consumo dos Estados Unidos e países europeus. Desde os primórdios da sua existência, o homem sempre lutou pela sobrevivência. Esse instinto é observável no mundo capitalista globalizado em que hoje nos encontramos, cada país buscando ascender no ranking mundial da produção, da riqueza, no patamar tecnológico, numa competição mundial que toma formas diversas em diferentes contextos e épocas.

No entanto essa busca sem limites por “cada vez mais”, apesar de ter proporcionado ao homem um desenvolvimento intelectual e das condições ou meios para a sobrevivência, locomoção, comunicação e produção de forma assustadoramente rápida, produziu efeitos diversos sobre os diferentes tipos de pessoas.

Nem todos os seres humanos usufruem dos frutos de tal fenômeno de forma satisfatória. Há uma desigualdade distributiva marcante em toda a história econômica, variando em intensidade de país para país conforme o avanço de sua sociedade. Ora, não se pode dizer de uma sociedade avançada que nela exista pessoas em situação de miséria, sem água potável, sem recursos alimentares, energia elétrica, saneamento básico, condições de emprego adequadas, acesso a bens fundamentais. Estes e outros fatores são utilizados como base para mensurar as condições de vida, bem como os níveis de desigualdade e pobreza de uma população, e por meio dos resultados obtidos são implementadas políticas sociais para melhoria das condições de vida.

No entanto, os governos nem sempre tomam as medidas necessárias para gerir os problemas vitais de sua nação. Há erros na adoção de políticas, muitas vezes oriundos de falácias que se estabelecem e encobrem as reais necessidades de uma economia ou sociedade.

Kliksberg (2001) enumera dez falácias que podem estar incidindo sobre o pensamento político nos países da América Latina, criando entraves à elaboração de políticas mais efetivas: 1) **Negação ou minimização da pobreza.** Constituindo-se um problema ético no âmbito político, esta falácia nega o problema da pobreza, pela afirmação de que há pobres em todos os lugares, numa espécie de aceitação passiva e criminosa frente ao problema. Na realidade a pobreza nos países latino-americanos é extensa, diversificada e com uma forte expressão na classe média e não focos ou ilhas de pobreza como ocorre em países centrais. Há também o discurso com tom de historicidade de que a pobreza sempre existiu, na tentativa de relativizar o problema negando-se que foram poucos os progressos alcançados. Essa falácia traz como consequência o descaso com a situação dos pobres por parte dos responsáveis pelas políticas e mesmo a negação de que há pessoas em estado de pobreza. 2) **A falácia da paciência.** Consiste no dizer de que o conjunto econômico passa naturalmente por etapas e que se deve esperar o curso natural das mudanças retirar os pobres da linha de pobreza. Porém tal espera é causa de danos irreversíveis, como redução da expectativa de vida e piora da qualidade de vida de um grande número de crianças e adolescentes pobres. A pobreza tem como um dos seus efeitos a desnutrição, gerando danos irreversíveis nas faculdades cerebrais de crianças em risco alimentar e déficits no peso e estatura destas. Acrescenta-se a esse quadro a dificuldade de acesso a água potável e a falta de tratamento de esgoto que são um problema de saúde pública. Portanto a falácia da paciência ignora a irreversibilidade dos danos, não dando prioridade a questões elementares e de caráter de urgência, tratando-se também de um problema ético. 3) **Com o crescimento econômico, o resto se resolve.** Faz com que os olhares estejam voltados essencialmente para o crescimento econômico, esquecendo-se do social. Não é razoável pensar que o desenvolvimento se obterá simplesmente pelo crescimento econômico que, apesar de ser crucial para a redução da pobreza, não tem potencial para erradicar a pobreza por si só. A questão não é conseguir mais crescimento, mas sim um melhor crescimento, visando a distribuição entre os setores de forma inteligente. Medidores mais eficazes do desenvolvimento são a expectativa e a qualidade de vida, o que está acontecendo com as pessoas e não com o produto *per capita*. Quando se analisa indicadores de desenvolvimento humano, estes não coincidem com o que decorre de simples avanços econômicos, portanto estes devem ser entendidos como um meio. 4) **A desigualdade é um fato da natureza e não um obstáculo para o desenvolvimento.** A colocação de que a desigualdade encontrada nos países latino

americanos é apenas uma etapa do desenvolvimento não se corrobora com a realidade, pois a desigualdade não ocasionou mais investimentos e tem aumentado nas últimas décadas. A desigualdade em si constitui um obstáculo para o crescimento gerando múltiplos efeitos regressivos na economia, na vida pessoal e familiar e no desenvolvimento democrático como redução da formação de poupança nacional, estreitamento do mercado interno, piora da saúde pública, déficit na formação de capital humano qualificado, deterioração da confiança nas instituições e na liderança política. Cálculos econométricos mostram que a desigualdade acentua a pobreza. Portanto a desigualdade não é uma mera etapa, mas o resultado de políticas erradas e estruturas regressivas. A desigualdade não se modera ou se atenua sozinha, pelo contrário, se multiplica em diversos aspectos.

5) **A desvalorização da política social.** A política social passa a ser vista como desnecessária somente com função de acalmar os ânimos, mas não há um comprometimento sério, limitam-se os recursos destinados ao social, com o pretexto de ser ineficiente, uma política inferior.

6) **Maniqueização do Estado.** Deslegitima a ação do estado vendo como prejudicial e negativa toda sua ação, pois tais funções deveriam ser entregues ao mercado criando a concepção de oposição entre Estado e sociedade civil. Na prática, pelo contrário, nos países mais bem sucedidos econômica e socialmente, observa-se a atuação de um Estado ativo e de alta eficiência.

7) **A incredulidade sobre as possibilidades de contribuição por parte da sociedade civil.** Há uma desconfiança ao depositar certas responsabilidades importantes às organizações da sociedade civil. Com esse pensamento econômico de desvalorização da sociedade civil fecha-se a passagem para o próprio ingresso do conceito de capital social traduzido no clima de consciência cívica, o clima de confiança entre as pessoas e com respeito aos líderes. Com esta falácia deixa-se de lado certos capitais que se deve ter em conta - como o social - e a ideia de conjunto e pertencimento a uma nação.

8) **A participação sim, mas não!** Há uma grande vontade da população em participar de questões sociais e muitos argumentos favoráveis como prevenção contra corrupção. Há também um discurso por parte dos governantes em prol de mais participação. Na prática tal participação não acontece e isso é percebido pelos pobres fazendo com que estes se ressentam disso. Há uma resistência profunda a que as comunidades pobres participem.

9) **A esquiva ética.** Há uma tendência em focalizar discussões acerca dos meios para alcançar fins (como melhora na tecnologia, aumento da renda *per capita*) em detrimento da discussão sobre os fins mesmos (melhorias na produção, na qualidade de vida).

10) **Não há outra alternativa.** É a falácia de que se está fazendo o que pode ser feito e que não há outro método a ser adotado, os problemas existentes são inevitáveis.

Portanto, pode-se entender das colocações de Kliksberg (2001) que o governo tem um papel decisivo na gerência e realização do processo de desenvolvimento que deve ser tratado com seriedade, visto que se trata de pessoas, de populações inteiras que estão sob a égide das políticas públicas e que dependem destas para o alcance de condições satisfatórias de sobrevivência.

Discussão igualmente rica para a construção do arcabouço teórico sobre desenvolvimento de países como o Brasil é a que faz Arrighi (1997) sobre uma certa ilusão que se cria em um país em vias de desenvolvimento quando estes estão inseridos em um contexto de trocas internacionais e colhem dessas trocas apenas benefícios que lhes permitem conservar-se na situação de troca desigual com os países ricos, impossibilitando-os de alcançar patamares econômicos mais elevados. Assim, o autor é cético quanto à possibilidade de países semiperiféricos como o Brasil ultrapassarem o limite que os separa dos países do “núcleo-orgânico”, mas considera essenciais os esforços feitos nesse sentido a fim de evitar que o país caia aos patamares inferiores dos países periféricos.

Conforme defende Arrighi (1997), diversos países comparativamente pobres experimentaram uma rápida industrialização, entre eles o Brasil, que foi tomada como sinônimo de desenvolvimento, mas que teve seus resultados muito mal distribuídos internamente. Ademais, esta industrialização ocorrida num contexto de dependência marcante de transferências unilaterais de recursos de capital como ocorreu no Brasil, torna as relações núcleo-orgânico-periferia ainda mais polarizadas, solidificando o mecanismo de dependência e impossibilitando o desenvolvimento. Segundo Arrighi (1997), nesse sistema de relações desiguais entre os Estados, a capacidade de um país de se apropriar dos benefícios da divisão mundial do trabalho é determinada principalmente por sua posição em termos de riqueza. Quanto melhor a condição de um país neste aspecto, maiores são as suas condições de iniciar ou controlar processos de inovação e de livrar-se de certos efeitos negativos de processos criados por outros países.

As oportunidades de avanço econômico, tal como se apresentam para um Estado de cada vez, não constituem oportunidades equivalentes de avanço econômico para todos os Estados (ARRIGHI, 1997, p. 217).

Portanto, a riqueza dos Estados do núcleo orgânico não pode ser generalizada, estendida para todos os países, pois se baseia em processos relacionais de exploração e processos relacionais de exclusão que pressupõem a reprodução contínua da pobreza da maioria da população mundial.

Nota-se em Arrighi (1997) um ceticismo quanto ao desenvolvimento dos países periféricos e semiperiféricos. Mesmo sendo impossível o desenvolvimento das economias menores, conforme defende o autor, a ideia – ou utopia – do desenvolvimento é essencial para levar os povos da periferia e semiperiferia a continuar a ter esperança de uma vida melhor. É também esta ideia que leva à formulação de indicadores de desenvolvimento e de políticas que possam amenizar as mazelas decorrentes do processo de exploração e acumulação. Esta ideia é uma espécie de incentivo, algo pelo que lutar, um patamar de desenvolvimento que traz uma noção de condições de vida dignas, felicidade e bem-estar.

A dissertação está estruturada em três capítulos. O primeiro capítulo trata das teorias referentes à estratificação social e mobilidade social. Primeiramente é feita uma abordagem teórica acerca do conceito de estratificação social passando pelas abordagens de Marx, Weber e de alguns neomarxistas e neoweberianos como Goldthorpe e Wright. Em um segundo momento é tratado o tema da mobilidade social, trazendo aspectos teóricos sobre mobilidade social. Em terceiro lugar são descritas as principais teorias acerca de classes sociais.

No segundo capítulo é feita a descrição das principais abordagens já feitas sobre o tema da nova classe média, tratando de autores como Pochmann (2012), Souza (2012), Neri (2008) e a abordagem da SAE/PR (Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República).

No terceiro capítulo é feita uma descrição de aspectos do quadro socioeconômico brasileiro. São tratados pontos cruciais de análise, como mercado de trabalho e alguns indicadores sociais. Em último momento são apresentadas as conclusões, baseadas nas pesquisas realizadas.

CAPÍTULO 1 – ESTRUTURA DE CLASSES E MOBILIDADE SOCIAL

Neste capítulo será feita uma apresentação das áreas de estudos denominadas “estratificação social” e “mobilidade social” para alcançar com propriedade a discussão sobre classes sociais na literatura internacional e nacional, passando por teóricos que marcaram profundamente os estudos dentro das Ciências Sociais e outras áreas.

As teorias apresentadas neste capítulo possibilitam obter uma compreensão mais ampla do objeto de estudo proposto neste trabalho – a suposta formação de uma nova classe média brasileira – assim como uma discussão teórica com as diversas abordagens já apresentadas sobre o tema.

Para uma discussão acerca da literatura sobre estratificação social são tratados primeiramente conceitos gerais sobre o tema, servindo-se do trabalho de Boudon et al. (1970) e Parkin (1978). Em seguida são tratadas em subseções separadas as abordagens de Marx e Weber sobre estratificação social, no sentido de compreender as origens das discussões mais atuais de estratificação social.

Em uma terceira subseção são apresentadas algumas teorias que sucederam e complementaram as teorias marxista e weberiana: os neomarxistas e os neoweberianos.

Na segunda seção deste capítulo são abordados os conceitos de mobilidade social com base nos trabalhos de Scalón e Pastore & Silva.

A nova classe média, segundo os seus divulgadores, é aquela classe que veio de baixo, transitando de uma camada inferior da estrutura de classes para uma camada logo abaixo da classe média tradicional.

Segundo Souza (2012) esta nova classe média não se enquadra em nenhuma das classificações tradicionais presentes nas teorias de classes. Poderia ser melhor analisada sob a ótica da mobilidade social, revelando a proporção de indivíduos que conseguiu um aumento de renda em um certo período de análise.

A falácia da classe média parte de um discurso com intenções ideológicas, com o objetivo de introduzir na consciência coletiva a noção de que tudo está bem, de que os esforços do governo estão sendo suficientes para sanar ou amenizar os problemas sociais. A luta pelo poder político é uma das causas pelas quais este tipo de discurso surge.

Com o objetivo de dar embasamento e discutir as análises apresentadas para esta conjuntura, que para alguns olhos míopes ou mal intencionados revela o surgimento de uma nova classe média, este capítulo se apresenta necessário de fora a apresentar conceitos

tradicionais sobre estruturas de classe. Com base nestes conceitos será possível dialogar com o que se convencionou chamar de nova classe média e analisar as transformações ocorridas.

1.1 Estratificação Social

Segundo Boudon et al. (1990), em seu *Dicionário Crítico de Sociologia*, toda sociedade, seja escravista, de “castas”, de “estados”, de “ordens” ou de “classes”, apresenta repartições desiguais de recursos e isso decorre do sistema de diferenciação de funções, ao mesmo tempo hierarquizada e avaliada segundo critérios específicos de cada sociedade. Este sistema de diferenciação é chamado de estratificação social a qual pode se dar em diversos aspectos: econômicos, culturais, raça, prestígio, entre outros. A transformação na qual coloca-se a atenção neste estudo decorre apenas do fator econômico, apesar de os outros fatores facilitarem ou influenciarem a conquista de um nível econômico melhor.

Quanto à origem da desigualdade social que é a base da estratificação social, existem posições distintas de autores relevantes na história do pensamento. Destacam-se J. J. Rousseau e Marx, os quais veem na propriedade privada a origem da desigualdade. Outros, como G. Von Schomoller, K. Davis e G. E. Moore, julgam encontrar o seu fundamento na diferenciação das posições de importância desigual para a sociedade, que requerem competências diferentes e retribuições desiguais. Por sua vez, É. Durkheim (1893) e R. Dahrendorf veem a origem da desigualdade na necessidade para todo o grupo social de ter normas de comportamento e sanções que dividem os indivíduos em conformistas e desviados e geram assim uma desigualdade (BOUDON et al., 1990).

O interesse pelo problema da origem das desigualdades foi deixado de lado pelos contemporâneos. Estes têm se detido mais no esclarecimento das dimensões da estratificação social. Quanto a esta, para Marx a estrutura de classes define-se meramente pela posse dos meios de trabalho, deduzindo da dimensão econômica outras relações sociais e políticas. Para alguns teóricos das elites, Marx ao encerrar-se no econômico condenou-se a não compreender as relações de forças políticas e as condições necessárias à ação que estruturam a sociedade em elites e massas (BOUDON et al., 1990).

Por outro lado, Weber colocou em evidência o caráter multidimensional da estratificação, ressaltando a autonomia relativa de cada uma das três dimensões: econômica, estatutária e política. Alguns tiveram razão em frisar a importância da dimensão econômica, mas não é correto tomar esta como a fonte de todas as desigualdades, pois ainda que uma posição elevada nesta ordem favoreça a detenção de posições do mesmo nível nas ordens

política e de prestígio, esta relação não é nem necessária nem de sentido único, tendo em vista que uma posição na ordem política exerce igualmente influência sobre a detenção de recursos econômicos e sobre o prestígio de que goza um indivíduo. Devido à relativa autonomia das três ordens, um indivíduo pode ocupar posições de valor diferente nas três dimensões (BOUDON et. al., 1990).

Esta introdução ao tema da estratificação social, servindo-se do trabalho de Bourdon et al. (1990), nos permite perceber que vários pontos de vista estiveram presentes ao longo da história do pensamento acerca da estratificação social. As origens das desigualdades, suas causas, aspectos, a forma como estudá-las sempre foi motivo de controvérsia, sendo que tal discussão é bastante antiga, pois em todas as sociedades houve formas de desigualdade em que a sociedade sempre se viu estratificada de alguma forma. Pensadores como Platão, Aristóteles, Santo Tomás de Aquino, Santo Agostinho, Maquiavel, Hobbes, também se interessaram pelo tema da estratificação social, no entanto percebe-se uma maior notoriedade e influência das correntes marxista e weberiana.

Os novos teóricos da estratificação mostram ainda grande fidelidade aos clássicos Marx e Weber. A literatura da área é bastante ampla e diversa, mas não de muito progresso e desprendimento em relação ao trabalho dos clássicos. A maioria dos trabalhos sobre estratificação social têm suas origens quase que exclusivamente nos escritos de Marx e Engels, Max Weber e na escola de Mosca-Pareto (PARKIN, 1978).

As abordagens de Weber são quase sempre apresentadas como uma refutação da teoria de classe dualista de Marx. A abordagem multidimensional atribuída a Weber tornou-se de grande valor para a compreensão da realidade americana, uma vez que mostrou que o nível de renda não corresponde exatamente à posição social, mas sim outros fatores de status, como prestígio, tinham um efeito importante sobre a situação social individual. A teoria de Weber foi sendo gradualmente aceita e incrementada com tantas variáveis quanto se fizessem necessárias para explicar a posição social de indivíduos. Observa-se também um uso errôneo do nome de Weber, atribuindo-lhe enfaticamente a função de “porta-bandeira contra o materialismo, ou determinismo econômico”, típicos da análise marxista. Esta tendência é essencialmente americana, enquanto que na Europa o consenso predominante foi acerca de um modelo dicotômico para a análise de relação de classes, ainda que não se tenha adotado, com o mesmo consenso, às categorias de capital e trabalho como a fonte de conflito e separação, uma vez que foram evidenciadas outras distinções, como posse e não-posse de autoridade entre classes políticas e massas, entre trabalho manual e não-manual, e assim por diante (PARKIN, 1978, p. 787).

A rejeição do modelo marxista de classe surge pela incapacidade de lidar com grupos não operários intermediários originados da separação entre propriedade e controle como cargos gerenciais e de supervisão. Outra objeção é a de que a categoria trabalho adotada por Marx é demasiado ampla para lidar com as variações na posição do mercado e das possibilidades de vida daqueles que vendem sua força de trabalho (PARKIN, 1978).

Foi o rápido crescimento do setor não operário dos trabalhadores que, na opinião da maioria dos críticos, demoliu efetivamente a tese de polarização de Marx, e com isso a teoria geral de transformação de classe que girava em torno dela (PARKIN, 1978, p. 788).

Nas próximas seções são descritas de maneira mais pormenorizada e com fontes originais as teorias de Marx e Weber sobre estratificação social, permitindo uma compreensão mais aprofundada dos pensamentos dos autores e uma comparação fidedigna entre seus argumentos.

1.1.1 Estratificação Social em Karl Marx

Na teoria marxista, o conceito de classe se estabelece como elemento fundamental. No entanto, no livro III do *Capital*, o capítulo sobre classes em que Marx tratava de explicar sua definição de classes encontra-se inacabado. O conceito de classes em Marx passou a ser retirado de outras obras, a saber, o *Manifesto do Partido Comunista*, *A Ideologia Alemã*, *Contribuição à Crítica da Economia Política*, *O Capital*. Assim, Marx nunca escreveu sistematicamente sobre o que são classes sociais e as referências acerca do tema são esparsas, por vezes genéricas e abstratas e muitas vezes restritas a uma significação histórica e social específica. Acontece muitas vezes com o conceito de classes em Marx um viés de interpretação do significado teórico do conceito de classe social, transformando um conceito que é determinado por uma dada produção ou modo de produção social historicamente determinado em um conceito universal e genérico. A título de esclarecimento, Hirano (2002) assinala que em Marx as categorias explicativas são sempre categorias históricas e transitórias assim como o é uma dada formação social, e a estrutura de classes é um fenômeno histórico social determinado pela produção capitalista moderna.

Isto significa que a análise de Marx pode ser útil para discutir aspectos da sociedade segundo uma ótica específica, no entanto é um erro tomar qualquer teoria como verdade, por “apego” ao autor ou suas ideias, trazendo uma análise que servia para a época em que foi escrita para uma realidade muito mais complexa como a atual. O aumento da complexidade da

sociedade não exclui a utilidade da teoria, tornando-a antiquada para fins de raciocínio ou comparação, no entanto é preciso fazer análises mais realistas do que ideológicas.

Para poder viver e fazer história o homem precisa comer, beber, vestir, morar, suprir suas necessidades básicas, portanto é necessário produzir meios que permitam satisfazer estas necessidades. A produção da própria vida material constitui um fato histórico. Em Marx, um período histórico é definido pelo modo de produção existente, por exemplo, o escravismo nas sociedades gregas e romana e o capitalismo na sociedade industrial. Cada modo de produção é marcado por um tipo de relação de produção. A classe, por sua vez, é uma relação de produção que na sociedade capitalista se caracteriza, em suma, pela propriedade ou não dos meios de produção (SCALON, 1999).

As classes derivam das diferentes posições que os indivíduos ocupam nos esquemas de produção. Os conceitos básicos a se considerar em Marx são os modos de produção e as relações de produção. Para cada forma de produção há relações diferentes de produção: na forma de produção agrícola há o proprietário de terra em oposição ao servo, ou o arrendatário em oposição ao escravo; no artesanato o mestre está em oposição ao aprendiz, ou o empresário em oposição ao trabalhador doméstico; na indústria o proprietário capitalista está em oposição ao trabalhador não proprietário (TUMIN, 1970).

Uma das mais importantes frases do *Manifesto do Partido Comunista*, aquela que o inicia, faz menção às classes e nos permite observar o papel central deste conceito nas análises de Marx. “A história de todas as sociedades que existiram até hoje é a história de lutas de classes”. Portanto, a luta de classes, o antagonismo existente na sociedade entre as classes que a compõem, é vista pelo autor como sendo inerente a toda sociedade e é fator crucial para as transformações que nela se realizam. Conforme os autores, em toda a história e nas mais diversas ordens sociais houve uma estruturação da sociedade em diversos estratos, “uma múltipla gradação das posições sociais”. O autor exemplifica que na Roma Antiga existiam patrícios, guerreiros, plebeus e escravos; na Idade Média havia os senhores feudais, vassalos, mestres, companheiros, aprendizes, servos; e em quase todas essas classes outras gradações particulares (MARX & ENGELS, 2006, p. 46).

Mesmo com o declínio da sociedade feudal os antagonismos entre as classes perduraram com o estabelecimento de novas classes, novas condições de opressão, novas formas de luta, em lugar das antigas. Houve uma simplificação destes antagonismos fazendo com que a sociedade se dividisse em duas grandes classes diretamente opostas – a burguesia e o proletariado. A burguesia se identifica como aquela proprietária dos meios de produção

enquanto o proletariado é proprietário somente da sua força de trabalho e sobrevive da venda desta (MARX & ENGELS, 2006).

Em *A Ideologia Alemã* pode-se encontrar uma interpretação feita por Marx sobre a formação da burguesia:

Na Idade Média, os burgueses eram obrigados a se unir, em cada cidade, contra a nobreza do campo, para se defender; a extensão do comércio, o estabelecimento das comunicações, levaram cada cidade a conhecer outras cidades que tinham feito triunfar os mesmos interesses, lutando contra os mesmos inimigos. Só muito lentamente a classe burguesa se formou a partir das numerosas burguesias locais das diversas cidades. A oposição às relações existentes e também o modo de trabalho que essa oposição condicionava transformaram ao mesmo tempo as condições de vida de cada burguês em particular, para fazer delas condições de vida comuns a todos os burgueses e independentes de cada indivíduo isolado. Os burgueses tinham criado essas condições na medida em que se tinham desligado da associação feudal, e eles tinham sido criados por essas condições, na medida em que estavam determinados por sua oposição ao feudalismo existente. Com a ligação entre as diferentes cidades, essas condições comuns transformaram-se em condições de classe. As mesmas condições, a mesma oposição, os mesmos interesses deviam engendrar os mesmos costumes por toda parte. A própria burguesia só se desenvolve pouco a pouco, ao mesmo tempo que lhe são dadas as condições próprias para isso; por sua vez ela se divide em diferentes frações, segundo a divisão do trabalho, e acaba por absorver em seu âmbito todas as classes proprietárias já existentes (enquanto ela transforma em uma nova classe, o proletariado, a maioria da classe não proprietária e uma parte da classe até então proprietária), na medida em que toda propriedade existente é convertida em capital comercial ou industrial (MARX & ENGELS, 2001, p. 60).

O desenvolvimento dos modos de produção e de troca deu origem à burguesia moderna, sendo que cada uma das etapas de desenvolvimento da burguesia foi acompanhada por um progresso político correspondente, ao passo que quanto mais ela se enriquecia, aumentava seus capitais, ia colocando num plano secundário todas as classes legadas pela Idade Média. Sendo a classe dominante, o poder político do Estado moderno passa a funcionar como um comitê para administrar os negócios comuns de toda a classe burguesa. Dado o seu poder econômico, a burguesia exerceu um papel revolucionário em toda a história:

Onde quer que tenha conquistado o poder, a burguesia destruiu todas as relações feudais, patriarcais, idílicas. Dilacerou impiedosamente os variegados laços feudais que ligavam o ser humano a seus superiores naturais, e não deixou subsistir de homem para homem outro vínculo que não o interesse nu e cru, o insensível “pagamento em dinheiro”. Afogou nas águas gélidas do cálculo egoísta os sagrados frêmitos da exaltação religiosa, do entusiasmo cavalheiresco, do sentimentalismo pequeno-burguês. Fez da dignidade pessoal um simples valor de troca e no lugar das inúmeras liberdades já reconhecidas e duramente conquistadas colocou a liberdade de comércio sem escrúpulos. Numa palavra, no lugar da exploração mascarada por ilusões políticas e religiosas colocou a exploração aberta, despudorada, direta e árida (MARX & ENGELS, 2006, p.48).

A exploração de que fala o autor é aquela do trabalhador pelo proprietário dos meios de produção. Com o advento da burguesia, deixou de prevalecer o modo de produção artesanal. Cada trabalhador não mais se via como parte da produção de algum bem, mas perdia a sua

identificação com o bem produzido. Com a gradual substituição do homem pela máquina o trabalho tornou-se cada vez mais mecanizado e repetitivo e transformou os trabalhadores em meros operários. Houve a submissão do campo ao domínio da cidade que se estendia aos países bárbaros e semibárbaros e aos povos camponeses centralizando toda a produção, a propriedade e a população, ocasionando também a centralização política (MARX & ENGELS, 2006).

Os proletários, classe diretamente antagônica aos burgueses, se reproduzem na mesma medida dos modos de produção, na medida em que encontram trabalho, e seu trabalho transforma-se em verdadeira mercadoria:

O desenvolvimento da maquinaria e a divisão do trabalho levam o trabalho dos proletários a perder todo o caráter independente e com isso qualquer atrativo para o operário. Esse se torna um simples acessório da máquina, do qual só se requer a operação mais simples, monótona, mais fácil de aprender

[...]

A indústria moderna transformou a pequena oficina do mestre-artesão patriarcal na grande fábrica do capitalista industrial. Massas de operários, aglomeradas nas fábricas, são organizadas militarmente. Como simples soldados da indústria, são postos sob a vigilância de uma completa hierarquia de suboficiais e oficiais. Não são apenas servos da classe burguesa, do estado burguês, mas são também, a cada dia e a cada hora, escravizados pela máquina, pelo capataz e sobretudo pelo singular burguês fabricante em pessoa (MARX & ENGELS, 2006, p.52).

Em *O Capital* identifica-se claramente de que forma o trabalho e o trabalhador se transformam em mercadorias no mercado de trabalho. A capacidade de trabalho ou a força de trabalho é a única mercadoria cujo “valor-de-uso” possui a propriedade de ser fonte de valor. A força de trabalho é o “conjunto de faculdades físicas e mentais existentes no corpo e na personalidade viva de um ser humano”. Estas faculdades criam “valores-de-uso” na medida em que produzem mercadorias de diversas espécies (MARX, 1999, p. 197).

Quando o indivíduo é livre proprietário da sua força de trabalho, ele e o possuidor do dinheiro encontram-se no mercado e entram em relação um com o outro, ambos com mercadorias para trocar, diferenciando-se apenas por ser um o comprador e o outro o vendedor, sendo os dois, juridicamente, “pessoas iguais”. O vendedor da força de trabalho deve alienar sua força durante um tempo determinado, e não de uma vez por todas, pois assim se tornaria escravo e não mais vendedor de mercadoria, mas a própria mercadoria. Este também não deve ter outra mercadoria para vender a não ser o seu trabalho, pois isto seria algo que o tornaria não livre (MARX, 1999).

Sendo um indivíduo com necessidades de subsistência, o valor da sua força de trabalho é propriamente o valor dos meios de subsistência necessários à manutenção de seu possuidor. “A soma dos meios de subsistência deve ser, portanto, suficiente para mantê-lo no nível de vida normal do trabalhador” (MARX, 1999, p. 201).

Portanto, na ordem capitalista Marx distingue duas classes: a classe capitalista ou burguesia – proprietária dos meios de produção – e a classe trabalhadora ou proletariado, que sobrevive da venda da sua força de trabalho. Constata-se que em Marx a diferenciação social é dada somente por fatores econômicos – a propriedade ou não dos meios de produção. A estrutura social é polarizada entre capitalistas e trabalhadores. Há uma relação de exploração, via expropriação, entre as duas classes com interesses econômicos antagônicos e conflitantes (SCALON, 1999).

Marx faz menção à existência de uma camada média que inevitavelmente será introduzida ao proletariado:

As que até agora foram as pequenas camadas médias – os pequenos industriais, os pequenos comerciantes e os que vivem de pequenas rendas, os artesãos e os camponeses –, todas essas classes caem no proletariado; em parte porque seu pequeno capital não permite o exercício da grande indústria e sucumbe na concorrência com os grandes capitalistas; em parte porque sua habilidade é desvalorizada pelos novos métodos de produção. Assim, o proletariado é recrutado em todas as classes da população.

[...]

As camadas médias, o pequeno industrial, o pequeno comerciante, o artesão, o camponês, combatem a burguesia para salvar da ruína sua própria existência como camadas médias. Não são portanto revolucionárias, mas conservadoras. Mais ainda, são reacionárias, pois procuram fazer retroceder a roda da história. Quando se tornam revolucionárias, é em consequência de sua iminente passagem para o proletariado; defendem então seus interesses futuros, não seus interesses presentes, abandonado seu próprio ponto de vista pelo do proletariado (MARX & ENGELS, 2006, p. 53;55).

Portanto não se pode considerar a existência de uma classe média na análise do autor, porquanto esta classe seria inevitavelmente incorporada ao proletariado. O crescimento do capital leva ao desaparecimento das classes intermediárias identificadas na pequena burguesia, incorporando-as à classe proletária formando uma só classe trabalhadora e reforçando a polarização da sociedade capitalista em duas grandes classes. O desenvolvimento técnico conduziria à homogeneização da classe trabalhadora através da alienação e rotinização do trabalho (SCALON, 1999).

A ótica marxista da estrutura de classes exposta até aqui revela que a classe trabalhadora, independente do seu nível de renda se encontra em uma só classe, não sendo distinguida a classe média. Sob esta ótica a nova classe média seria apenas um simples movimento dentro da classe proletária, não deixando de ser classe trabalhadora de baixa renda, uma vez que a maioria dos postos de trabalho que correspondem a esta “nova classe” é de até 1,5 salário mínimo.

1.1.2 Estratificação Social em Max Weber

A abordagem de Weber sobre classes sociais é mais claramente apresentada do que em Marx. Em seu texto *Classe, Status e Partido* pode-se extrair com facilidade as suas concepções acerca das divisões que a sociedade apresenta. Weber dialoga com Marx ao estabelecer uma definição do conceito de classe. Em contradição com Marx, para Weber classes não são agentes sociais. As classes se distinguem entre si pelas oportunidades de vida determinadas pelas posições ocupadas pelos indivíduos dentro do mercado. As classes são formadas por aqueles indivíduos que partilham a mesma situação de mercado. A posição no mercado é definida pelos recursos que o indivíduo tem para incorporar ou oferecer no mercado. Esses recursos podem ser propriedade, qualificações, educação ou habilidades específicas (SCALON, 1999).

Para entender as formas de estratificação em Weber, primeiramente deve-se definir os conceitos de poder e honra social. O poder pode ser definido como a “possibilidade de um homem, ou de um grupo de homens, realizar sua própria vontade numa ação comunal mesmo contra a resistência de outros que participem da ação”. A distribuição de este poder é diretamente influenciada pela lei que rege certa ordem. Diferencia-se também o poder econômico do poder “como tal”, sendo que o homem luta pelo poder não somente com o fim de enriquecer. Da mesma forma o poder em si pode ser conseguido por outros meios que não sejam os econômicos, por exemplo, pela ordem legal. No entanto, a ordem legal não é normalmente a fonte principal de poder, mas sim “um fator adicional que aumenta a possibilidade de manter poder ou honra” (WEBER, 1979, p. 62).

A honra social, ou prestígio, pode condicionar a luta pelo poder, no entanto, nem todo poder gera honra social. Weber cita o patrão americano e o grande especulador, que apesar de obterem poder econômico, renunciam à honra social. Esta é, na maioria das vezes, o fundamento do poder político ou econômico (WEBER, 1979).

A forma como a honra social se distribui numa comunidade é chamada de ordem social que se distingue da ordem econômica. Esta última é a forma com que os bens e serviços se distribuem e são utilizados, enquanto a primeira pode ser condicionada pela última, mas não são idênticas. As formas como o poder econômico e político e a honra social se distribuem, ocasionam estratificações denominadas classes, grupos de status e partido (WEBER, 1979).

Para Weber, em contradição com Marx, as classes não são comunidades. Segundo Weber, Marx por vezes trata as classes como sendo comunidades estabelecendo equivocadamente uma correlação direta entre os conceitos de classe, interesse de classe e ação

de classe. Weber reconhecia a possibilidade das classes representarem uma base para uma ação comum, mas nunca da forma como uma comunidade (WEBER, 1979).

Na seguinte citação pode-se apreender o que representa uma classe para o autor:

Podemos falar duma classe quando: 1) determinadas pessoas possuem em comum um componente causal específico de suas oportunidades de vida, na medida em que 2) esse componente é representado exclusivamente por interesses econômicos na posse de bens e oportunidades de rendimentos, e 3) é representado sob as condições do mercado de produtos ou do mercado de trabalho. Esses pontos se referem à situação de classe, que podemos expressar de forma mais breve como a oportunidade típica de um suprimento de bens, condições exteriores de vida, e experiências pessoais, na medida em que essa oportunidade é determinada pelo volume e tipo de poder, ou por sua ausência, de dispor de bens ou habilidades em benefício de rendimentos em uma dada ordem econômica. O termo classe refere-se a qualquer grupo de pessoas que se encontra na mesma situação de classe (WEBER, 1979, p. 63).

Assim, uma classe é caracterizada por pessoas que tenham condições econômicas parecidas de adquirir bens, serviços ou praticar um certo estilo de vida. A propriedade ou a ausência desta torna-se condicionante básico das situações de classe. Aquele que possui propriedade tem maior poder nas guerras de preços, na aquisição de bens em relação aos não-proprietários. A condição de proprietário proporciona a possibilidade de utilizar suas propriedades como bens de capital, dando-lhes a função de empresário e colocando-os em situações de classe melhores do que aqueles que não possuem propriedade (WEBER, 1979).

As situações de classe diferenciam-se também por distinções existentes dentro das categorias propriedade e ausência de propriedade. Diferentes tipos de propriedade geram diferentes tipos de situações de classe. As propriedades podem se diferenciar das mais diversas formas:

Propriedade de prédios residenciais; estabelecimentos produtores; armazéns; lojas; terra cultivável, grandes e pequenos arrendamentos – diferenças quantitativas de conseqüências possivelmente qualitativas; propriedade de minas; gado; homens (escravos); controle sobre instrumentos móveis de produção, ou bens de capital de todos os tipos, especialmente dinheiro ou objetos capazes de serem trocados por dinheiro com facilidade e a qualquer momento; controle sobre os produtos de seu próprio trabalho ou do trabalho de outros, diferindo de acordo com a variação quanto à possibilidade de consumo; controle sobre monopólios transferíveis de todo gênero – todas essas distinções diferenciam as situações de classe dos proprietários, assim como o significado que podem dar, como na verdade o fazem, à utilização da propriedade que possui uma equivalência em dinheiro. Dessa forma, o proprietário pode, por exemplo, pertencer à classe dos arrendadores ou à classe dos empresários (WEBER, 1979, p. 64).

O grupo de indivíduos que não possuem propriedades se diferencia, por sua vez, de acordo com os tipos de serviços que oferecem e de acordo com a forma pela qual se utilizam desses serviços. No entanto, a situação de classe é uma situação de mercado. A pura posse é uma precursora da verdadeira formação de classe. Quando essa posse é excelência no mercado

como, por exemplo, um empréstimo de gado ou na execução de leis de dívidas, neste momento a posse determina a situação de classe de um indivíduo. Os escravos em particular e outros grupos que não têm oportunidade de utilizar em proveito próprio bens e serviços no mercado não constituem uma classe, mas sim, um grupo de status. Assim, o fator que cria uma classe é o “interesse econômico, e, na verdade, apenas aqueles interesses ligados à existência do mercado” (WEBER, 1979, p. 65).

Assim como variam as situações de classe dentro de uma mesma sociedade, os trabalhadores individuais apresentam interesses diversos dependendo do grau de qualificação que apresenta para a tarefa que realiza. Varia também pelo fato da situação de classe desencadear uma ação comunal por parte de uma porção maior ou menor daqueles que estão igualmente afetados pela situação de classe. A ação comunal caracteriza-se pelo sentimento de que o lugar dos atores é junto um do outro. A ação societária, por sua vez, é orientada no sentido de um ajustamento de interesses racionalmente motivado. Nenhum dos dois fenômenos pode ser considerado como um fenômeno universal. Pode haver um outro fenômeno derivado da situação de classe que são as ações de massa devido às reações semelhantes dos indivíduos frente às diversas situações. Mesmo esse efeito pode não se manifestar conforme a situação:

O grau em que, das ‘ações de massa’ dos membros de uma classe, surge uma ‘ação comunal’, e possivelmente uma ‘ação societária’, está ligado a condições culturais gerais, especialmente às de tipo intelectual. Está também ligado à amplitude dos contrastes que já se tenham desenvolvido, e especialmente à transparência das conexões entre as causas e as conseqüências da ‘situação de classe’ (WEBER, 1979, p.66-67).

Para Weber (1979), a reação quanto à estrutura de classes vigente, tanto na forma de uma ação de massa, uma ação comunal e de uma forma mais organizada em uma ação societária, demanda um conhecimento por parte dos indivíduos da distribuição da propriedade existente ou da estrutura da ordem econômica concreta, o que, na maioria das vezes, não se concretiza facilmente. Uma classe, para Weber, não constitui em si uma comunidade. Este ponto é crucial para confrontar os argumentos de Marx e Weber. Tratar as classes como comunidades pode levar a distorções. Em crítica a Marx, o autor salienta que o fato de existirem ações de massa decorrentes das situações de classe,

não deve levar àquele tipo de uso pseudocientífico dos conceitos de ‘classe’ e ‘interesse’ de classe observado com tanta freqüência hoje em dia, e que encontra sua expressão mais clássica na afirmação de um autor talentoso de que o indivíduo pode estar errado no que diz respeito a seus interesses, mas que a ‘classe é ‘infalível’ em relação a esses interesses (WEBER, 1979, p.68).

Para Weber (1979), a ação comunal que dá origem a situações de classe não é uma ação entre membros de uma mesma classe, mas de classes diferentes. Com efeito, as ações

comunais que determinam diretamente a situação de classe do trabalhador e do empresário são o mercado de trabalho, o mercado de produtos e o empreendimento capitalista. São as relações entre esses âmbitos que propiciam as diferenciações de classe. Segundo o autor, entre os diversos tipos de lutas de classes, aquele que adquire papel central na atualidade é a determinação do preço do trabalho – uma luta entre os fabricantes e os administradores contra os trabalhadores.

Se as classes não constituem comunidades em Weber, os grupos de *status* normalmente as constituem, no entanto, de modo “amorfo”. A classe tem uma significação e uma origem puramente econômica, já a situação de status é determinada por “todo componente típico do destino dos homens determinado por uma estimativa social específica, positiva ou negativa, de honra”. No entanto, no longo prazo, o status pode estar relacionado com a propriedade. Pode, portanto, estar relacionado com uma situação de classe, mas na maioria das vezes opõe-se às pretensões derivadas da mera posse, permitindo com que pessoas com ou sem propriedade pertençam a um mesmo grupo de status, apresentando consequências bastante tangíveis (WEBER, 1979, p. 70).

Em um grupo de status, espera-se um estilo de vida específico, a ser praticado por aqueles que desejam pertencer ao círculo:

Ligadas a essa expectativa existem restrições ao relacionamento ‘social’ (isto é, ao relacionamento que não se prenda a objetivos econômicos ou a quaisquer dos outros objetivos ‘funcionais’ do trabalho). Essas restrições podem limitar os casamentos normais ao círculo de status e podem levar a um completo fechamento endogâmico. Desde o momento em que não se trate de uma mera imitação individual, mas de uma ação comunal com que se está de acordo que tenha esse caráter de fechamento, estar-se-á procedendo o desenvolvimento do status (WEBER, 1979, p. 72).

Morar em uma determinada rua, por exemplo, pode conferir ao indivíduo a pertença à sociedade e qualificá-lo para o relacionamento social. A diferenciação por status persuade o indivíduo a se submeter a modismos para ser considerado pertencente a um grupo ou obter honra social, tornando-se isto importante mesmo para conseguir um emprego em determinados contextos, conseguir um bom relacionamento social e um bom casamento. É importante dizer que a estratificação por grupo de status baseia-se na usurpação, que é a origem normal de quase toda honra social. Pode-se entender da honra que esta é tomada ou usurpada de outrem à medida que um certo círculo de indivíduos reclama esta honra pelos mais variados distintivos. Segundo o autor, a estratificação por status se relaciona com uma monopolização de bens ou oportunidades materiais e ideais (WEBER, 1979).

Além da honra de *status* específica que sempre repousa sobre a distância e a exclusividade, encontramos toda sorte de monopólios. Tais preferências podem

consistir no privilégio de utilizar indumentárias especiais, de comer pratos especiais que sejam tabus para outros, de portar armas – o que é bastante óbvio em suas conseqüências – o direito de dedicar-se por diletantismo a certas práticas artísticas não profissionais, *e. g.*, tocar certos instrumentos musicais. Logicamente, os monopólios materiais fornecem as motivações mais eficientes para a exclusividade de um grupo de status; embora, em si, raramente sejam suficientes, quase sempre desempenham um papel (WEBER, 1979, p.76-77).

Percebe-se que a posse material contribui em grande medida na determinação do status, no entanto, não é fator suficiente. A pertença a um grupo de status propicia diversos privilégios como o intermatrimônio dentro de um mesmo grupo. Outra característica de grupos de status mais privilegiados é a resistência ou desqualificação do trabalho físico comum como a atividade empresarial, atividade artística e literária que são vistas como degradantes, ou qualquer outra que se relacione com esforço físico pesado (WEBER, 1979).

Weber (1979) cita alguns efeitos da estratificação por status, por exemplo, a desqualificação dos indivíduos empregados rendosamente, que é também condicionada pela oposição a uma distribuição de poder regulada exclusivamente através do mercado. A ordem de status, ao contrário daquela que se vê no mercado a qual diz respeito às classes e que não faz distinções pessoais, distingue as pessoas pela honra e estilos de vida peculiares. As posses representam um acréscimo à honra e aqueles que aspiram a certos grupos de status reagem contra as pretensões da aquisição puramente econômica.

Com certo simplismo, pode-se assim dizer que as ‘classes’ são estratificadas de acordo com suas relações com a produção e a aquisição de bens; enquanto os ‘grupos de status’ são estratificados de acordo com os princípios de seu *consumo* de bens tal como é representado por ‘estilos de vida’ especiais (WEBER, 1979, p.80).

Em acréscimo ao exposto, conforme Weber (1979), um grupo ocupacional pode também ser considerado um grupo de status na medida em que estabeleça um estilo de vida peculiar. Ademais, se a diferenciação por status pouco depende da renda, quando as bases da aquisição e distribuição de bens são relativamente estáveis à estratificação por *status* é favorecida em detrimento da estratificação por classes. Por outro lado, um fator que ameaça a estratificação por status e favorece a estratificação por classes é o avanço tecnológico e a transformação econômica. O autor conclui com relação a este aspecto:

As épocas e países em que a pura situação de classe possui significação predominante são regularmente os períodos de transformação técnicas e econômicas. E toda diminuição no ritmo de mudanças nas estratificações econômicas leva, no devido tempo, ao desenvolvimento de estruturas de *status* e provoca uma ressurreição do importante papel da honra social (WEBER, 1979, p. 81).

O último tipo de estratificação existente, conforme Weber, são os *partidos*. Estes são influenciados ou determinados pelo *poder*. A ação de um partido se orienta para adquirir

poder social e a partir deste, influenciar uma ação comunal, qualquer que seja seu conteúdo. O partido defende causas ou objetivos bem definidos de forma planejada em favor de uma coletividade ou em favor de um indivíduo ou de alguns, de forma a obter honra para o líder e os seguidores do partido. Os partidos são possíveis somente em comunidades que possuem ordem racional e pessoas que assegurem esta ordem, uma vez que o partido trabalha no sentido de influenciar essas pessoas. Os objetivos do partido podem representar interesses de classes específicas ou de grupos de status ou dos dois, simultaneamente. Quanto aos meios do alcance do poder, estes podem ser a violência, a disputa de votos por quaisquer instrumentos “grosseiros” como “dinheiro, influência social, o poder oratório, sugestão, embustes primários, e assim por diante” (WEBER, 1979, p. 82).

1.1.3 Neoweberianismo e Neomarxismo

Nesta seção são tratados autores representantes do neomarxismo e do neoweberianismo, os quais introduziram novos elementos às abordagens tradicionais de Marx e Weber procurando adequar estas teorias às exigências da realidade, reciclando-as e aplicando-as às transformações empíricas. Quanto ao neomarxismo são abordadas as contribuições de Eric Olin Wright. Como representantes do neoweberianismo as abordagens de John Goldthorpe e Pierre Bourdieu nos servem de referência. As propostas dos dois primeiros autores para estratificação de classes são amplamente testadas e aplicadas nos tempos mais contemporâneos.

O neomarxista Wright (1979) parte do princípio de que existem ambiguidades na estrutura de classes, as chamadas posições contraditórias que alguns indivíduos ocupam na estrutura de classes. Enquanto para Marx existem apenas duas classes, o proletariado e a burguesia, Wright considera a existência de indivíduos que não podem ser enquadrados em nenhuma destas duas classes. Para ele estas posições contraditórias devem ser consideradas e estudadas. Não se deve erradicá-las classificando-se de maneira artificial alguns indivíduos de forma que “caibam” em uma teoria. Estas situações contraditórias estão dentro das duas posições de classe contraditórias básicas, o proletariado e a burguesia, portanto, dentro de uma mesma classe existem algumas posições ambíguas e contraditórias. Wright as denomina de *situações contraditórias de classe* para fins de simplificação, e de *classes* aquelas classificações tradicionais.

Durante a elaboração de tipologias formais para classificação dos indivíduos aparecem ambiguidades que representam falhas desta classificação. No entanto o autor não as toma como sendo falhas ao enquadrar pessoas numa tipologia abstrata, mas sim como

contradições objetivas entre os processos reais de relações de classe. Para o autor existem três processos, “transformações estruturais inter-relacionadas”, que auxiliam na compreensão dos processos sociais subjacentes às relações de classe no capitalismo avançado (WRIGHT, 1979).

O primeiro desses processos é a *perda de controle sobre o processo de trabalho pelos trabalhadores*. Esta ocorreu durante um longo período e ainda está em processo, e não foi um fenômeno absoluto. Nos primórdios do capitalismo, o controle que o produtor tinha sobre o seu trabalho era um obstáculo ao processo de acumulação, pois ao possuir todos ou parte dos meios imediatos de produção, os trabalhadores controlavam o ritmo do seu próprio trabalho e a extensão de sua jornada de trabalho dificultando a exploração capitalista. Com a criação das fábricas, o capitalista foi tomando pouco a pouco este controle sobre o trabalhador e o seu trabalho, especialmente com as inovações técnicas “que fragmentavam o processo de produção e paulatinamente desqualificavam a força de trabalho”. A perda total de autonomia, como cita o autor, ocorreu com a produção em massa na linha de montagem segundo os métodos do taylorismo, no qual o trabalhador “se converteu virtualmente num componente humano da própria maquinaria” (WRIGHT, 1979, p. 61).

Há também uma “contratendência” a esse processo nos tempos mais contemporâneos. À medida que se criam novas funções que demandam novas especializações, o trabalhador pode ter maior controle imediato do processo de trabalho. No entanto, há um movimento no sentido de reduzir os níveis de especialização necessários para desempenhar alguma tarefa. Trabalhos que exigiam uma formação de nível superior passam a ser feitos por indivíduos com formação de um a dois anos. Ademais, alguma manobra de maior participação do trabalhador no processo de produção é sempre compensada e estimulada pelo aumento na produção devido a uma motivação maior do trabalhador gerada por tal manobra. Esta é uma importante forma de replanejamento de funções para aumentar a produtividade e tem o objetivo de extrair o máximo possível de trabalho real do trabalhador durante a jornada de trabalho (WRIGHT, 1979).

O segundo processo é a *diferenciação das funções do capital*. Conforme o autor, por esse processo a estrutura de classes defendida por Marx foi superada no sentido de que na empresa moderna há uma separação entre propriedade e controle, o que gera uma diversidade de funções e novas modalidades na estrutura de classe. Há um aumento considerável das hierarquias administrativas na empresa moderna e o declínio da firma familiar tradicional em favor da sociedade anônima (WRIGHT, 1979).

Conforme o autor, no século XIX todas as dimensões da propriedade – propriedade econômica, propriedade legal e posse – se acumulavam na figura do capitalista empresarial.

Como consequência da crescente concentração e centralização do capital dentro do processo de acumulação há uma separação entre propriedade econômica (controle sobre o que é produzido) e posse (controle sobre o processo de produção), pois à medida que se aumenta a escala de produção torna-se mais prático dividir as funções, e em segundo lugar porque a tendência do capitalismo monopolista faz com que a concentração e centralização da propriedade econômica se desenvolvam mais rapidamente que a concentração e a centralização da posse, ou seja, um variado conjunto de processos de produção tende a ficar sob apenas uma propriedade econômica, impossibilitando que a posse e a propriedade se unifiquem numa só posição (WRIGHT, 1979).

Há ainda a dispersão da propriedade de ações nas grandes empresas, que caracteriza uma dissociação progressiva entre propriedade legal formal e propriedade econômica real. Para os marxistas esse fenômeno é uma forma de favorecer a centralização do capital, mesmo que soe como paradoxo, é um meio de reforçar o controle real dos grandes acionistas que dessa forma conseguem manipular uma quantidade de fundos muito maiores que as suas posses (WRIGHT, 1979).

O terceiro processo é o *desenvolvimento de hierarquias complexas*. Dentro das dimensões de propriedade (posse e propriedade econômica) há ainda uma diferenciação de funções propiciada pelo processo de concentração e centralização. Quanto à *posse*, a diferenciação se dá em dois aspectos: controle dos meios de produção e controle do trabalho. O autor defende que mesmo na empresa primitiva já existia essa diferenciação com a figura do contramestre que supervisionava o trabalho, mas que não tinha controle dos meios físicos de produção. Com a expansão da empresa capitalista houve o acréscimo de outras “camadas” de supervisão levando à complexa “hierarquia do controle social” na empresa monopolista. Com relação ao controle dos meios de produção há também o desenvolvimento de uma hierarquia: os altos executivos controlam todo o aparelho da produção e abaixo deles vários níveis intermediários de administração participam no controle de segmentos do processo de produção, e na parte inferior, certas categorias e trabalhadores mantêm certo controle real sobre o processo de produção no sentido de como executarem as suas funções (WRIGHT, 1979).

Quanto à propriedade econômica também existem níveis de participação no controle do processo de investimento e acumulação: em primeiro lugar aqueles que detêm a plena propriedade (altos executivos e membros da diretoria); em segundo lugar, executivos e gerentes que participam das decisões referentes a investimentos ou em subunidades e aspectos parciais do processo de produção; em terceiro lugar, a propriedade econômica mínima que

implica o controle sobre o que se produz no processo imediato de trabalho, embora não se tenha controle do que é produzido como um todo (WRIGHT, 1979).

Assim, Wright (1979) isola os três processos que são concretamente o que existe nas relações de classe capitalista e não são originados de raciocínios *a priori*. São eles o controle sobre os meios físicos de produção; controle sobre a força de trabalho e controle sobre investimentos e alocação de recursos.

O antagonismo de classes fundamental entre trabalhadores e capitalistas pode ser encarado como uma polarização em cada um desses processos ou dimensões subjacentes: os capitalistas controlam o processo de acumulação, decidem como devem ser utilizados os meios físicos de produção, e controlam a estrutura da autoridade dentro do processo de trabalho. Por outro lado, os trabalhadores são excluídos do controle sobre as relações de autoridade, dos meios físicos de produção e do processo de investimento. Essas duas combinações dos três processos de relações de classes constituem as duas situações básicas do antagonismo de classes dentro do modo capitalista de produção (WRIGHT, 1979, p. 68).

Assim são definidas as classes no modo capitalista de produção segundo Wright (1979). No entanto, a um nível menor de abstração - o nível da formação social - surgem os demais posicionamentos de classe, que existem porque as sociedades capitalistas sempre contêm modos subordinados de produção além do modo capitalista de produção em si, como a produção simples de mercadorias que não empregam trabalhadores e na qual a pequena burguesia tem a propriedade econômica e a posse dos meios de produção, mas não tem controle sobre a força de trabalho, pois não a emprega.

As posições contraditórias aparecem pela não coincidência das dimensões das relações de classe tratadas aqui. Estas são de duas espécies: 1) situações contraditórias entre burguesia e proletariado; 2) situações contraditórias entre a pequena burguesia, de um lado, e o proletariado e a pequena burguesia, de outro. As do primeiro tipo podem ser exemplificadas pelos contramestres que supervisionam o trabalho. No entanto, com a evolução do processo de produção o contramestre perde o poder de aplicar sanções negativas, tendo seu trabalho burocratizado, a sua posição se funde com a classe operária e não deve ser considerada como contraditória, pois não dispõe mais de qualquer poder efetivo sobre os trabalhadores. Os gerentes de alto nível também ocupam uma posição contraditória nas proximidades da burguesia, pois têm alguma participação na propriedade econômica. No mais alto da hierarquia empresarial, os executivos empresariais fundem-se essencialmente com a própria classe capitalista. As situações mais contraditórias entre a burguesia e o proletariado são ocupadas pelos gerentes intermediários e tecnocratas, estes têm características tanto da burguesia quanto do proletariado. Os tecnocratas são técnicos e profissionais liberais de vários tipos dentro da hierarquia da empresa que tendem a ter restrito grau de autonomia no trabalho e limitado

controle sobre subordinados, mas que não estão no comando de partes do aparelho produtivo. Os gerentes intermediários controlam várias partes do processo de trabalho e têm controle sobre seus subordinados e sobre parte da hierarquia de autoridade. Devido à posição contraditória extrema desses dois últimos tipos, é difícil avaliar qual a postura que estes indivíduos tomariam na luta de classe. Fazendo referência a Braverman (1980), Wright sustenta que essa é uma nova classe média que tem características de ambos os lados (proletariado e burguesia) e por isso se distingue da classe média tradicional que tinha um lugar fora da “estrutura polar de classe” (papel neutro) (WRIGHT, 1979).

As posições contraditórias de segundo tipo (situações contraditórias entre a pequena burguesia, de um lado, e o proletariado e a pequena burguesia, de outro) se dão da seguinte forma: a situação contraditória entre a pequena burguesia e a burguesia se estabelece no momento em que o pequeno burguês passa a empregar um trabalhador em sua produção tornando-se um pequeno capitalista. No entanto, a mais valia obtida deste trabalhador ou de poucos é muito pequena para que se torne um capitalista no sentido completo do termo. Já a posição contraditória entre a pequena burguesia e o proletariado é observada no processo de proletarianização da pequena burguesia. Na posição contraditória certas categorias de empregados ainda têm certo grau de controle imediato sobre as suas condições de trabalho e sobre o processo de trabalho. Wright (1979) diz que neste caso o processo de trabalho não foi completamente proletarianizado, ainda há uma identidade de artesão no trabalhador mesmo enquanto empregado do capital. Exemplos disso são pesquisadores em laboratórios ou professores em universidades de elite. No entanto o limiar para se definir essas posições, ou melhor, para se definir em qual posição um indivíduo se enquadra, é difícil de determinar. Segundo Wright, existem diversas posições contraditórias que surgem de casos peculiares que não se enquadram nas definições tradicionais de classe, no entanto, as mais relevantes são as que foram aqui expostas (WRIGHT, 1979).

Wright (1979) acrescenta ainda à teoria de classes algumas elucidações a respeito de interesses de classe e lutas de classe. Distingue “interesse imediato” de “interesse fundamental”. Interesses imediatos são aqueles no seio de uma dada estrutura de relações sociais, dentro de um certo modo de produção como lutas por salários, melhores condições de vida, melhores oportunidades de educação. Interesses fundamentais, por outro lado, são as lutas pelo estabelecimento do socialismo desafiando as premissas fundamentais do capitalismo. Os primeiros tipos são vistos como interesses incompletos e não estão separados dos interesses fundamentais, mas têm uma relação dialética com eles, pois refletem uma compreensão da condição imediata dos trabalhadores dentro do capitalismo. Portanto, uma luta de classes que

trate de interesses fundamentais, também tratará de interesses imediatos. Devido à diversidade de interesses imediatos e à heterogeneidade da classe trabalhadora, há uma tendência de que as lutas por interesses fundamentais transitem para lutas de interesses imediatos.

Há ainda algumas posições de classe que não são determinadas por relações de produção: i) *Donas de casa* – sua posição é determinada pelo seu interesse no socialismo, inerente à classe do proletariado, uma vez que ela ocupa a posição de explorada enquanto seu marido a explora. “A dona de casa é considerada um trabalhador não pago indiretamente subordinado ao capital”; ii) *Estudantes* – também não estão engajados diretamente nas relações de produção e sua situação de classe deve ser definida pelo posicionamento de classe a que tenderão ao completarem seus estudos. Antes disso, sua condição é de pré-classe. São os interesses fundamentais de sua trajetória que determinam sua classe e não as suas origens de classe; iii) *Pensionistas* – ocupam posição de pós-classe e sua posição só pode ser compreendida em termos de trajetória das posições de classe a que estão vinculados; iv) *Os desempregados: beneficiários da previdência* – sua trajetória define sua situação básica de classe. Já quanto aos permanentemente desempregados, sua posição é diferente da classe operária a até mesmo oposta, pois os seus benefícios vêm dos impostos pagos pelos trabalhadores. No entanto o socialismo poderia representar um objetivo potencial para estas posições. O autor sugere que estes sejam considerados como um segmento marginalizado da classe operária; v) *Empregados em aparelhos políticos e ideológicos* – estão situados dentro da superestrutura e suas posições podem ser: posições burguesas que implicam a criação das políticas estatais nos aparelhos políticos (altas posições no Estado, nas igrejas, universidades); situações contraditórias que executam as políticas do Estado e disseminam a ideologia (comandante de polícia, professor universitário); posições proletárias como funcionários de escritório ou datilógrafos que não executam nem criam a ideologia (WRIGHT, 1979).

Conforme exposto, Wright (1979) traz incrementos à teoria de classes marxista, admitindo que existam diversas posições que não se enquadram naquelas duas classes propostas por Marx, e propõe um esquema de classes bem mais complexo, incluindo as posições contraditório-ambíguas.

Enquanto Wright é fiel a uma interpretação da teoria marxista do capitalismo, apresentando uma “concepção essencialista das classes”, Goldthorpe apresenta um “realismo sociológico”, não oferecendo um esquema definitivo para a análise de classes, mas sugere que para cada caso se utilize “um instrumento de trabalho adequado ao tipo de análise que se pretende efetuar”. Para Goldthorpe, devem ser adotadas tantas classes quantas forem necessárias para uma análise em questão (CABRAL, p.383, 1998).

Goldthorpe utiliza um método para converter os atributos sócio-ocupacionais dos indivíduos em critérios de classe, sendo um sistema relativamente simples quando comparado com o esquema de classe de Wright. Na FIGURA 1 apresenta-se o esquema de classes de Goldthorpe que pode ser resumido ou convertido de três modos (CABRAL, 1998).

Figura 1 - Esquema de classes de J. Goldthorpe

Versão completa		Versões agregadas		
		Sete classes	Cinco Classes	Três classes
I	Administradores, funcionários e profissionais de categoria superior; gestores de grandes empresas industriais; grandes proprietários.	I+II <i>Service class</i> .	I + III “Colarinhos brancos”.	Trabalhadores não manuais.
II	Administradores, funcionários e profissionais de categoria média; técnicos superiores; gestores de pequenas empresas industriais; supervisores de trabalhadores não manuais.			
IIIa	Empregados em rotinas não-manuais de categoria superior (administração e comércio)			
IIIb	Empregados em rotinas não-manuais de categoria inferior (vendas e serviços).	III Trabalhadores em rotinas não manuais: administração e comércio; vendedores e outros assalariados dos serviços.		
IVa	Pequenos proprietários, artesãos, etc., com empregados.	IVa + IVb Pequena burguesia.	IVa + IVb Pequena burguesia.	
IVb	Pequenos proprietários, artesãos, etc., sem empregados.			
IVc	Agricultores e camponeses; outros trabalhadores independentes do setor primário.	IVc Agricultores e camponeses; outros trabalhadores e independentes do setor primário.	IVc + VIIb Trabalhadores agrícolas	Trabalhadores agrícolas.
V	Técnicos de categoria inferior, supervisores de trabalhadores manuais.	V + VI Técnicos de categoria inferior, supervisores de trabalhadores manuais; trabalhadores manuais qualificados.	V + VI Trabalhadores qualificados.	Trabalhadores manuais.
VI	Trabalhadores manuais qualificados.			
VIIa	Trabalhadores manuais semi-qualificados (fora da agricultura, etc.).			
VIIb	Trabalhadores assalariados na agricultura e atividades primárias.	VIIb Operários agrícolas; trabalhadores agrícolas e outras atividades primárias		

Fonte: Retirado de Cabral (1998, p.385).

O conceito de classe de Bourdieu (2007) é mais complexo e qualitativo quando comparado aos apresentados anteriormente. O autor introduz elementos culturais à sua análise. Os gostos, as escolhas de consumo, as necessidades culturais, estão intimamente ligados à origem social e ao nível de instrução, são produtos das condições sociais. O acesso ou mesmo o interesse às formas de arte, às expressões culturais diferenciam e opõem as diferentes classes. Essas diferenças são tão maiores quanto maiores forem as diferenças econômicas, ocupacionais, de origem e de instrução educacional. Assim não se diferencia as classes ou grupos sociais apenas pela sua posição na produção, ou por seu nível de renda, mas sim, por um amplo conjunto de aspectos que incluem os caracteres culturais ligados aos indivíduos.

O autor considera como erro grosseiro utilizar somente uma forma de propriedade, como a profissão ou remuneração, para mensurar a posição social, considerando-a como a única pertinente, pois assim viria a ignorar diversas outras propriedades secundárias que, apesar de fazerem parte da categoria principal, não são evocadas expressamente. Isso quase sempre ocorre:

[...] a análise faz desaparecer, em primeiro lugar, a estrutura de um estilo de vida característico de um agente ou de uma classe de agentes, ou seja, a unidade que se dissimula sob a diversidade e a multiplicidade do conjunto das práticas realizadas em campos dotados de lógicas diferentes, portanto, capazes de impor formas diferentes de realização segundo a fórmula: [(*habitus*) (capital)] + campo = prática. Ela faz desaparecer, também, a estrutura do espaço simbólico delineado pelo conjunto dessas práticas estruturadas, de todos *esses estilos de vida distintos e distintivos* que se definem sempre objetivamente – e, às vezes subjetivamente – nas e pelas relações mútuas. [...] convém retornar ao princípio unificador e gerador das práticas, ou seja, ao *habitus* de classe, como forma incorporada da condição de classe e dos condicionamentos que ela impõe (BOURDIEU, 2007, p. 97).

Conforme Bourdieu (2007), ao se designar classes por um nome de profissão ou outra categoria objetiva consideramos, implicitamente ou não, que a posição do indivíduo nesta categoria orienta as práticas cotidianas, produzindo ou selecionando determinada classe de *habitus* que vem a ser o conjunto de práticas e modos de vida de uma determinada classe.

Em Bourdieu (2007) percebe-se quatro formas diferentes de capital, a saber, o capital econômico, o capital social, o capital simbólico e o capital cultural. Essas formas de capital, ou o volume delas, originam as diferenças primárias entre as grandes classes de condição de existência. O capital social diz respeito às relações mundanas que podem fornecer apoios úteis, assim como capital de honorabilidade e de respeitabilidade que atrai confiança da alta sociedade. O capital econômico diz respeito às posses, à remuneração. O capital simbólico representa o prestígio de que gozam certos indivíduos. O capital cultural, por sua vez, é a detenção de um tipo de cultura superior legitimada por um certo grupo, sendo que o capital social e o cultural estão intimamente relacionados e são vistos como formas de conseguir poder.

O capital cultural pode ser, por sua vez, uma das formas de acesso ao capital econômico, na medida em que maiores quantidades de capital cultural herdado podem condicionar sucesso nos estudos, revelando-se um fator de mobilidade social para os filhos.

Na sociedade atual existe, ainda, uma teoria liberal da industrialização segundo a qual as desigualdades funcionam como uma estrutura de incentivos para o bom funcionamento das sociedades modernas. A explicação é que o desenvolvimento econômico torna os países cada vez mais meritocráticos - ou seja, as recompensas econômicas, os cargos mais bem remunerados são distribuídos de acordo com a habilidade e o mérito dos indivíduos -, as posições na sociedade passariam a ser preenchidas de acordo com características adquiridas e não com base na origem social. As empresas passam a contratar as pessoas por suas qualificações educacionais, uma vez que a produção de bens e serviços passa a depender crescentemente da aplicação de conhecimento científico e tecnológico. Assim, a educação e outras credenciais, definidas como características adquiridas, desempenham um papel cada vez mais importante para garantir o acesso a posições sociais, enquanto as características herdadas como raça, sexo e origem de classe tornam-se menos relevantes. As posições mais importantes são ocupadas por pessoas mais capacitadas (RIBEIRO, 2007).

No entanto, esta concepção ignora o elemento de poder da estratificação social no sentido de que a distribuição desigual de prestígio e de recompensas possibilita que indivíduos nas posições mais privilegiadas influenciem a distribuição de recursos e aumentem seus próprios privilégios. Outra crítica é a de que as recompensas para certas posições podem ser dadas muitas vezes em valor superior ao que seria necessário para garantir que apenas o número funcionalmente suficiente de indivíduos qualificados deseje alcançá-las. Por outro lado, as características herdadas e a transmissão intergeracional de recursos tendem a interferir na alocação eficiente de pessoas em posições justas (RIBEIRO, 2007).

Esta teoria citada por Ribeiro (2007) tem por uma de suas origens os trabalhos de Davis e Moore (1979). Segundo os autores a explicação para a presença universal da estratificação é a exigência enfrentada por qualquer sociedade de situar e motivar os indivíduos na estrutura social, pois a sociedade deve de algum modo distribuir seus membros em posições sociais e induzi-los a executar os deveres inerentes a elas. A sociedade deve preocupar-se com a motivação dos indivíduos em dois níveis: “instilando nos indivíduos adequados o desejo de preencher certas posições e, uma vez nelas, o desejo de executar os deveres que lhe estão ligados”.

Para tanto, a sociedade deve possuir algum mecanismo de recompensa que possa ser usado como incentivo e, ao mesmo tempo, um mecanismo de distribuição de acordo com as

posições. “As recompensas e sua distribuição tornam-se uma parte da ordem social, e assim dão origem à estratificação”. As recompensas são inerentes às posições e consistem em direitos associados às posições, além dos “acompanhamentos” ou “acessórios”. Sendo desiguais os direitos e seus “acompanhamentos”, a sociedade também deve se estratificar neste sentido (DAVIS & MOORE, 1979, p.115).

A desigualdade social é portanto um artifício inconscientemente desenvolvido, por intermédio do qual as sociedades asseguram que as posições mais importantes sejam criteriosamente preenchidas pelos mais qualificados. Por esta razão, qualquer sociedade, não importa quão simples ou complexa, deve diferenciar as pessoas em termos de prestígio e estima, e deve portanto possuir certa soma de desigualdades institucionalizadas (DAVIS & MOORE, 1979, p.117).

As posições que implicam melhores recompensas, e, por este motivo, estão nos mais altos níveis de ordenação da sociedade, são aquelas que têm maior importância para a sociedade e exigem maior treinamento ou talento. Quanto à importância funcional, a sociedade não precisa recompensar posições na proporção exata da sua importância funcional, apenas precisa oferecer recompensas suficientes para assegurar que sejam preenchidas satisfatoriamente. Quanto ao talento e ao treinamento necessário, se as qualificações são escassas para determinada posição, e o treinamento de alto custo, esta posição deve dispor de grande prestígio, alto salário, amplo tempo de lazer. O montante da retribuição econômica torna-se, portanto, um dos principais índices do status social, pois as retribuições econômicas desiguais são usadas como principal meio de controlar o acesso das pessoas às posições e estimular o desempenho de seus deveres (DAVIS & MOORE, 1979).

Para Davis & Moore (1979), a fonte econômica de poder e prestígio não é diretamente a renda. Na verdade, a renda é um produto do prestígio de uma posição ou da escassez de trabalhadores qualificados. A fonte do poder e prestígio é a propriedade dos bens de capital (patentes, boa vontade, reputação profissional, direitos sobre o trabalho de outros). A propriedade sobre o trabalho de outros tem uma significação essencial para a estratificação porque determina um relacionamento desigual.

Com relação ao conhecimento técnico, há uma distinção clara entre o técnico e o leigo em qualquer sociedade. No entanto, a escassez ou abundância podem criar maiores ou menores recompensas para os profissionais qualificados. É o que pode ocorrer quando se observa desemprego em profissões de nível superior que são resultado de uma queda no prestígio destas em virtude da grande quantidade de oferta no mercado de trabalho (DAVIS & MOORE, 1979).

1.2 Mobilidade Social

Conforme exposto, todas as sociedades apresentam algum tipo de estratificação. Exceto nas sociedades organizadas em castas, em que não há possibilidade de migrar de uma casta para outra, nas diversas sociedades há a possibilidade de se mover de um estrato para outro. Este fenômeno é denominado mobilidade social, que pode ser decorrente de melhorias nos rendimentos, na educação, no mercado de trabalho. Com o objetivo de analisar a mobilidade social em algumas situações e lugares é que surgiram os estudos de mobilidade social. Por meio deles é possível captar diversas características das transformações sociais e suas origens.

Segundo Pastore & Valle Silva (2000), os estudos de mobilidade se aproximam de “filmes” que procuram captar a dinâmica e a evolução das sociedades ao longo das décadas. Não são meros recortes no tempo, “flashes” de uma determinada transformação, pois entender as mobilidades que ocorrem nas sociedades demanda comparar diferentes épocas, situações, movimentos, motivações, o que se assemelha mais a um “filme” do que uma simples foto, ou “flash”, das transformações sociais:

O estudo dos agregados de pessoas de várias idades permite visualizar não só a trajetória social entre as gerações e dentro da mesma geração, como também a forma da estrutura social e da composição de estratos sociais em vários tempos. Por isso, as pesquisas sobre mobilidade social têm a capacidade de registrar mudanças de longo prazo e de grande profundidade (PASTORE & VALLE SILVA, 2000, p. 1).

Existem vários conceitos de mobilidade que nos auxiliam nas análises das mudanças socioeconômicas: i) taxa de imobilidade: corresponde ao total de indivíduos que permaneceram no mesmo estrato de seus pais, ou no mesmo estrato em que obtiveram seu primeiro emprego; ii) mobilidade de circulação: movimento entre estratos resultante do processo intrínseco de movimentação dentro do mercado de trabalho – a mobilidade de um indivíduo depende de que sua posição de destino seja desocupada por motivos de aposentadoria, morte ou descensão/ascensão social de outro indivíduo. Neste tipo de mobilidade a educação e o treinamento se mostram cruciais no processo de mudança; iii) mobilidade intergeracional: movimento entre o estrato do pai e o estrato em que o filho obteve seu primeiro emprego; iv) mobilidade intrageracional ou mobilidade de carreira: corresponde à relação entre o estrato em que o respondente obteve seu primeiro emprego e seu estrato atual (SCALON, 2009).

O melhor indicador de fluidez social é a taxa de mobilidade circular, aquela que se baseia na troca de posições dos indivíduos. No caso de uma mobilidade estrutural, as mudanças estão baseadas na demanda de mão-de-obra em novas posições geradas num processo de transformação da estrutura de emprego. Nas sociedades em processo de industrialização

prevalece a mobilidade estrutural, enquanto nas sociedades mais desenvolvidas o tipo de mobilidade predominante é a mobilidade de circulação. Isto se dá porque em sociedades economicamente estáveis há uma maior estabilidade e menor flexibilidade na estrutura do mercado de trabalho, assim as variáveis individuais como educação, exercem maior influência nas chances de mobilidade nesses mercados (SCALON, 2009).

CAPÍTULO 2 – ABORDAGENS SOBRE A NOVA CLASSE MÉDIA BRASILEIRA

No capítulo anterior foi feita uma exposição sobre teoria de classes abrangendo diversas vertentes sobre o conceito com o objetivo de apreender as principais concepções sobre estratificação social. Nesta base será possível dialogar com as teorias apresentadas, discutindo as transformações no esquema de classes brasileiro, e dentro disso, o controverso tema da “nova classe média” e as abordagens apresentadas.

A “nova classe média” diz respeito à suposta formação de uma classe média, paralela à classe média tradicional, resultado das transformações ocorridas a partir do governo Lula, em que foram implementadas diversas políticas de distribuição de renda, o que proporcionou a muitas famílias sair da linha da pobreza e alcançar um nível maior de consumo, e principalmente a “volta da carteira de trabalho”, o grande número de empregos gerado no período.

A seguir são apresentadas as principais discussões já feitas sobre o tema da nova classe média. Serão expostos os argumentos de Marcelo Neri (FGV), o qual foi um dos principais disseminadores do conceito de nova classe média; os argumentos do governo federal via SAE/PR; as contribuições de Jessé Souza, em *Os Batalhadores Brasileiros*, seu valioso trabalho sobre a sociedade brasileira; as contribuições de Márcio Pochmann e demais abordagens.

2.1 A “Nova Classe Média” de Marcelo Neri

Conforme dito anteriormente, Neri (2008) foi um dos primeiros a introduzir a tese de que se formou uma nova classe média no Brasil, em sua publicação junto à FGV (Fundação Getúlio Vargas), *A Nova Classe Média*. Segundo o estudo, baseado em dados da PME/IBGE (Pesquisa Mensal de Emprego), a população classificada como “classe C” subiu 22,8% de 2004 a abril de 2008 – segundo os critérios de classificação adotados no estudo. Aponta também o aumento de “indicadores substantivos” e “simbólicos” que indicam um “boom” da “classe C” como carro, computador, casa, crédito e carteira de trabalho (NERI, 2008).

Neste primeiro trabalho, o autor defende que a “classe C” é a imagem mais próxima da sociedade brasileira. Esta faixa de renda está compreendida entre R\$ 1.064,00 e R\$ 4.561,00, acima dos 50% mais pobres e abaixo dos 10% mais ricos. Portanto, o autor trata de classes num sentido puramente estatístico. Conforme o estudo:

A ascensão desta nova classe média é a principal inovação recente nesta década que se confirma aqui como a da redução da desigualdade e tem sido propulsionada por ela e agora pela volta do crescimento. O ingrediente fundamental deste crescimento do bolo com mais fermento para os grupos pobres e agora nos últimos anos para a classe média é a recuperação do mercado de trabalho, em particular da ocupação (NERI, 2008, p.6).

Num discurso otimista, Neri (2008) diz que esta nova classe média que se forma funciona como uma fábrica de realização de sonhos individuais que vem a ser o “motor fundamental para a conquista da riqueza das nações”. O combustível desta fábrica seria o anseio de subir na vida, e o lubrificante, o ambiente de trabalho e de negócios. O estudo mostra que houve redução da desigualdade aliada ao crescimento econômico, resultado da geração de empregos formais e dos programas de transferência de renda como o Bolsa-Família. Também observa uma diminuição contínua ao longo dos anos das séries de miséria e do índice de Gini, desde 2002 a 2008, e aumentos da renda *per capita* ao longo do período 2003 a 2008 a uma taxa média de 5% ao ano (NERI, 2008).

Outro ponto importante do estudo é a sua atenção a um índice chamado de Índice de Felicidade Futura (IFF), que mede as expectativas dos indivíduos para o futuro. O uso deste índice se justifica para o autor por considerar que uma das formas de se conceituar classe média é pela análise das atitudes e expectativas das pessoas. A metodologia deste índice consiste em aplicar perguntas onde a pessoa atribui respostas subjetivas de 0 a 10 sobre sua satisfação com a vida. A segunda forma de conceituar classe média, utilizada no estudo, é pelo potencial de consumo relacionado à renda e à capacidade de gerar e manter renda em longo prazo (NERI, 2008).

Os estratos de renda foram definidos nos parâmetros da Tabela 1. O primeiro grupo foi definido com base na definição de miséria conforme calculada pelo Centro de Políticas Sociais que corresponde à faixa de domicílios que possuem renda mensal de 0 a R\$ 768,00. Nestes domicílios habitam em média 4,31 pessoas e a renda proveniente de outras fontes além do trabalho representa cerca de 24,0% da renda deste grupo. As demais faixas de renda são definidas a partir de pontos focais da distribuição de renda domiciliar *per capita* para o período da PME de 2002 a 2006. A Classe D vai da linha superior de miséria até a mediana do período. A Classe C vai da mediana até a linha inferior dos 10% mais ricos. A Elite – A e B, está compreendida entre os 10% mais ricos, com renda domiciliar acima de R\$ 4.591,00 por mês:

TABELA 1 – Definição das Classes Sociais – renda domiciliar total de todas as fontes (R\$)

	Limite Inferior	Limite Superior
Classe E	0	768,00
Classe D	768,00	1.064,00
Classe Média – C	1.064,00	4.591,00
Elite – A e B	4.591,00	

Fonte: Retirado de Neri (2008, p. 26).

No começo da série (2002), analisada no estudo de 2008, a classe média (classe C) representava 44,19% da população, passando para 51,89% em abril de 2008, um aumento de 17,03%. O elemento mais representativo da nova classe média, apontado pelo autor, é a volta da carteira de trabalho, apesar de diversas análises defenderem que este movimento se deve à intensificação dos programas de transferência de renda (NERI, 2008).

Em 2010, Neri lança outro trabalho, com dados atualizados, intitulado *A nova classe média: O lado brilhante dos pobres*. O estudo aponta crescimento econômico desde o fim da recessão e redução da desigualdade desde 2001. Entre 2001 e 2009 a renda *per capita* dos 10% mais ricos aumentou em 1,49% ao ano, enquanto a renda dos mais pobres aumentou a 6,79% ao ano. Também a quantidade de pobres experimentou uma queda, de 49,0 milhões em 2003, segundo metodologia da FGV, para 28,8 milhões de pobres. Houve diminuição dos pobres mesmo em períodos de recessão (NERI, 2010).

Neri (2010) destaca que a qualidade do crescimento brasileiro é indiscutivelmente melhor do que na China, que experimenta um grande crescimento econômico. No Brasil há um melhor tratamento do meio ambiente e do trabalho juntamente com a igualdade crescente. O autor admite os obstáculos que ainda existem ao crescimento socioeconômico no Brasil como o sistema de ensino fraco, baixas taxas de poupança e um “emaranhado de obstáculos regulatórios”.

O estudo de 2010 mostra que em 2003 a Classe C representava 36,56% da população, e passa a representar 50,45% em 2009 ou 94,9 milhões de brasileiros que têm renda entre R\$ 1.126,00 e R\$ 4.854,00 mensais, a classe dominante em termos populacionais. A queda da desigualdade revela-se como um fator de maior peso para este dado do que o crescimento econômico. Conforme o autor, nunca a desigualdade caiu tanto, desde 1960. Os fatores que explicam a queda da desigualdade de 2001 a 2008 são: a renda do trabalho (66,86%); programas

de transferência como o Bolsa Família (17%) e os benefícios previdenciários (15,72%) (NERI, 2010).

O trabalho traz uma série de índices num esforço admirável de mensuração estatística do crescimento e da redução da desigualdade no Brasil, essencialmente no período do governo Lula, mais especificamente de 2003 a 2009, revelando aumentos na capacidade de consumo do brasileiro, na capacidade de gerar renda, assim como aumento da escolaridade dos indivíduos, entre outras conclusões periféricas. O estudo revela que o país cresce desde o fim da recessão em 2003, com uma redução significativa do número de pessoas pobres – de 49 milhões de pessoas em 2003 para 28,8 milhões em 2009 (NERI, 2010).

Em um terceiro trabalho, Neri (2011) traz o Índice de Felicidade Futura para o Brasil, apontando o país como recordista de felicidade futura. Em uma escala de 0 a 10, o brasileiro dá uma nota de 8,70 à sua expectativa de satisfação com a vida em 2014, superando todos os outros 146 países da amostra utilizada. O autor destaca que entre 2003 e 2011, um total de 50 milhões de pessoas se juntou ao mercado consumidor, e até o último ano de observação a classe média manteve o seu crescimento.

2.2 A “Nova Classe Média” Segundo a SAE/PR

Por meio da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (SAE/PR), o governo criou o projeto Vozes da Classe Média em 2010, com o objetivo de entender a nova classe média. O projeto visa:

Oferecer importantes subsídios tanto para o entendimento das mudanças socioeconômicas recentes e de suas consequências, quanto para a imprescindível adequação das políticas públicas a um país que tem na classe média a maioria de sua população (NINIS, 2012, p. 9).

A metodologia de definição da SAE difere da utilizada por Neri. O projeto utiliza o conceito de vulnerabilidade à pobreza:

Segundo esse critério, foram considerados pertencentes à classe baixa todos aqueles com alta probabilidade de permanecer ou passar a ser pobres no futuro próximo; verificou-se empiricamente que estes são os que vivem em famílias com renda *per capita* inferior a R\$291 por mês. Foram considerados pertencentes à classe média todos aqueles com baixa probabilidade de passarem a ser pobres no futuro próximo; verificou-se empiricamente que estes são os que vivem em famílias com renda *per capita* entre R\$291 e R\$1.019 por mês. Por fim, foram considerados pertencentes à classe alta todos aqueles com probabilidade irrisória de passarem a ser pobres no futuro próximo; seriam aqueles em famílias com nível de renda *per capita* acima de R\$1.019 por mês (NINIS, 2012, p. 12).

O projeto utiliza os dados da PNAD para suas análises. Segundo estimativa do projeto, em 2012, 53% (100 milhões de pessoas) da população era pertencente à classe média. “Se a classe média fosse um país ela seria o 12º país mais populoso do mundo, logo depois do México”. O projeto defende que a expansão da classe média resultou de um processo de crescimento econômico com redução da desigualdade e que por causa dessa combinação a redução da classe baixa foi mais intensa que a expansão da classe alta. Se forem mantidas a taxa de crescimento e a tendência de queda na desigualdade dos últimos 10 anos, a classe média deverá abranger 57% da população brasileira em 2022, no entanto, se a desigualdade deixar de cair, o tamanho da classe média permanecerá estável em 53% (NINIS, 2012, p 12).

Quanto à população ocupada, 58% da população brasileira em idade ativa está ocupada, enquanto que na classe média esta proporção é de 61%. A classe média responde ainda por 36% da renda e 38% do consumo das famílias. Outra característica da nova classe é que ela é heterogênea, representando vários grupos econômicos e está bastante concentrada na área urbana, na região Sudeste (45%) e no Nordeste (24%), nas pessoas com educação média, nos trabalhadores formais e nos segmentos de indústria e comércio. Quanto à cor, negros e brancos são representados aproximadamente da mesma forma na classe média (53% e 47%, respectivamente). No que diz respeito à educação, os grupos que têm até a educação média representam mais de 90% da classe média. Para o trabalho, 58% dos trabalhadores formais estão na classe média (NINIS, 2012).

Em sua última publicação, o projeto anuncia que a renda *per capita* das famílias brasileiras cresceu em média 3% ao ano entre 2001 e 2011, sendo a renda em 2011, 33% maior que a observada em 2001. Devido à redução persistente da desigualdade a renda da classe média cresceu 4% ao ano, tendo um crescimento de 50% no mesmo período. Esse crescimento acentuado da renda se deveu principalmente ao trabalho e, secundariamente, pela transição demográfica e pela “crescente generosidade das transferências públicas”. Entre 2001 e 2011 houve a criação de 16 milhões de novos postos de trabalho passando de 76 milhões para 92 milhões no período. Houve uma expansão de 20% nas oportunidades de trabalho fazendo com que a taxa de desemprego atingisse seu mínimo em 2011 com destaque para o aumento do trabalho assalariado formal. Houve também aumento na remuneração média dos trabalhadores em 24% ao longo do período, na classe média esse aumento foi de cerca de 31%. Esse incremento na remuneração foi resultado de melhorias na qualificação dos trabalhadores e de melhorias da qualidade dos postos de trabalho (NINIS, 2013, p. 13).

Conforme Ninis (2012), o crescimento da renda na classe média se deu pelos seguintes fatores: 1) Demografia – a porcentagem de membros adultos subiu de 73% para 79%

ao longo da última década; 2) Transferências – Programa Bolsa Família, Benefício de Prestação Continuada (BPC), previdência rural, entre outras; 3) Acesso ao trabalho – a porcentagem de adultos na classe média que se encontravam ocupados cresceu ligeiramente, passando de 60% para 64%.

2.3 Os “Batalhadores” de Jessé Souza

Em seu livro “Os Batalhadores Brasileiros – Nova classe média ou nova classe trabalhadora?”, Jessé Souza faz uma análise do que “o Brasil tem de si mesmo” (segundo prefácio de Mangabeira Unger), baseado em uma pesquisa apoiada pelo CGEE (Centro de Gestão e Estudos Estratégicos). Vemos duras críticas tecidas em seu livro:

Todas as sociedades têm os seus “profetas da boa ventura” – que Max Weber percebia desde o judaísmo antigo, os quais vendem o mundo que efetivamente existe como o melhor dos mundos possíveis – e, eles são, numa sociedade profundamente conservadora e desigual como a brasileira, a imensa maioria (SOUZA, 2012, p. 20).

O autor afirma que o argumento de que o Brasil se tornou um país de classe média é uma mentira, ou uma meia verdade, como toda ideologia dominante, pois as mudanças ocorridas são interpretadas de modo distorcido, sem contradições, sem compromisso em esclarecer o que acontece, mas, ao contrário, reforça o domínio do novo tipo de capitalismo que tomou o Brasil, naturalizando a sociedade tal como ela se apresenta, e ao mesmo tempo construindo a violência simbólica necessária para reproduzi-la. Esta violência simbólica se dá sempre que não se percebem a construção e a dinâmica das classes sociais na realidade, encobrendo opressão e dominação injusta, uma vez que o pertencimento às classes sociais predetermina todo acesso privilegiado a todos os bens e recursos escassos (SOUZA, 2012).

Souza (2012) condena tanto o liberalismo economicista quanto o marxismo enrijecido. Segundo ele, há uma negação da existência de classes no Brasil pelo liberalismo economicista ao vincular classe à renda. Por outro lado, o marxismo enrijecido é cego às novas realidades de classe por vincular às classes a um lugar econômico na produção e a uma “consciência de classe” vinda desse lugar econômico. Por estas duas óticas é possível perceber a realidade das classes sociais apenas economicamente, escondendo todos os fatores e precondições sociais, emocionais e culturais que constituem a renda diferencial, confundindo, dessa forma, a causa e o efeito.

Classes sociais não são determinadas pela renda – como para os liberais – nem pelo simples lugar na produção – como para o marxismo clássico –, mas sim por uma visão de mundo “prática” que se mostra em todos os comportamentos e atitudes. [...] Esse

esclarecimento teórico é fundamental para que a dominação social de alguns poucos setores privilegiados, com acesso à possibilidade de construir e utilizar para seus próprios fins “a pauta das questões julgadas relevantes” em cada época e sociedade específica, não distorça os fatos de modo a legitimar os próprios privilégios (SOUZA, 2012, p. 45).

Souza (2012) defende que não está havendo a constituição de uma nova classe média, mas sim de uma nova classe trabalhadora. Por meio de sua pesquisa, o autor conclui que a visão de mundo dessa classe não tem a ver com o que se entende por classe média como conceito sociológico. Na sua visão, essa classe conseguiu um “lugar ao sol” devido:

À sua capacidade de resistir ao cansaço de vários turnos de trabalho, à dupla jornada na escola e no trabalho, à extraordinária capacidade de poupança e de resistência ao consumo imediato e, tão ou mais importante que tudo que foi dito, a uma extraordinária crença em si mesmo e no próprio trabalho (SOUZA, 2012, p. 50).

Em sua pesquisa, o autor faz uma série de estudos de caso para exemplificar sua teoria, e verifica a prevalência de histórias de vida individuais de superação e poder atribuído ao trabalho e a recorrência do discurso da simplicidade, mesmo após a ascensão econômica. É identificado também um empreendedorismo comum a todos os casos, traduzido na preocupação por poupança e a busca de oportunidades de microcrédito.

Essa nova classe de emergentes vem a ser

pelo menos 30 milhões de brasileiros que adentraram o mercado de consumo por esforço próprio, os quais são o melhor exemplo da nova “autoconfiança” brasileira dentro e fora do Brasil. Mas não apenas isso. Eles seriam uma nova “classe média”, que está transformando o Brasil no país moderno e de “primeiro mundo” que foi o maior sonho coletivo de seu povo desde a independência política em 1822. Dizer que os “emergentes” são a “nova classe média” é uma forma de dizer, na verdade, que o Brasil, finalmente, está se tornando uma Alemanha, uma França ou uns Estados Unidos, onde as “classes médias”, e não os pobres, os trabalhadores e os excluídos, como na periferia do capitalismo, formam o fundamento da estrutura social (SOUZA, 2012, p. 20).

Para Souza (2012), a percepção de classes deve ir além da dimensão econômica, de forma a considerar valores imateriais na reprodução das classes sociais e de seus privilégios no tempo. Mesmo nas classes altas que monopolizam o poder econômico, os filhos somente herdarão a mesma vida dos pais se também herdarem o

“estilo de vida”, a “naturalidade” para se comportar em reuniões sociais, o que é apreendido desde a tenra idade na própria casa com amigos e visitas dos pais, se aprenderem o que é de “bom tom”, se aprenderem a não ser “over” na demonstração de riqueza como os novos ricos e emergentes etc. Algum capital cultural é também necessário para não se confundir com o “rico bronco”, que não é levado a sério por seus pares, ainda que seu capital cultural seja, muito frequentemente, mero adorno e culto das aparências, significando conhecimento de vinhos, roupas, locais “in” em cidades “charmosas” da Europa ou dos Estados Unidos, etc. Esse aprendizado significa que apenas o dinheiro enquanto tal não confere, a quem o possui, aquilo que “distingue” o rico dentre os ricos. É a herança imaterial, mesmo nesses casos de

frações de classes em que a riqueza material é o fundamento de todo privilégio, na verdade, que vai permitir casamentos vantajosos, amizades duradouras e acesso a relações sociais privilegiadas que irão permitir a reprodução ampliada do próprio capital material (SOUZA, 2012, p.23).

Assim, Souza considera como invisíveis, para as análises economicistas, estes fatores imateriais que caracterizam as classes. A análise economicista universaliza os pressupostos da classe média para todas as classes inferiores, como se as condições de vida dessas classes fossem as mesmas, esquecendo-se do processo de socialização familiar, que é diferente em cada classe social (SOUZA, 2012).

Para o autor, a classe em questão se situa entre a “ralé” (classe mais pobre) e as classes média e alta, incluída no sistema econômico como produtora de bens e serviços valorizados e consumidora crescente de bens duráveis e serviços que antes eram privilégio das classes média e alta (SOUZA, 2012).

2.4 Os “Trabalhadores Pobres” de Pochmann

Por sua vez, Márcio Pochmann, em seu livro “Nova Classe Média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira” chama a atenção para a necessidade de interpretações mais profundas e abrangentes que possam ir além da abordagem tendenciosa a respeito da nova classe média. O autor entende que não se trata da emergência de uma nova classe e muito menos de uma classe média, mas sim,

uma orientação alienante sem fim orquestrada para o sequestro do debate sobre a natureza e a dinâmica das mudanças econômicas e sociais, incapaz de permitir a politização classista do fenômeno de transformação da estrutura social e sua comparação com outros períodos dinâmicos do Brasil (POCHMANN, 2012, p. 8).

Conforme o autor, a transformação recente nos anos 2000 possui elementos que a diferencia de momentos anteriores, como nas décadas de 1960 e 1970. Até a década de 1980 a expansão produtiva na indústria teve seu papel principal. Houve crescimento absoluto da produção no setor secundário da economia nacional (indústria e construção civil) juntamente com uma perda relativa de importância do produto do setor primário (agropecuária) sem uma alteração significativa no setor terciário (serviços e comércio). Já no início do século XXI, o setor que mais se destaca registrando aumento na sua posição relativa em relação ao PIB é o setor terciário, com um aumento de peso relativo de 30,6% entre 1980 e 2008, respondendo atualmente por dois terços de toda a produção nacional, enquanto os setores primário e secundário perderam 44,9% e 27,7%, respectivamente, em suas posições relativas no PIB (POCHMANN, 2012).

Como consequência disso, durante a década de 2000 o setor terciário gerou 2,3 vezes mais empregos que o setor secundário. O setor terciário registra uma queda de geração de empregos nove vezes maior que na década de 1970.

Além do destaque do setor terciário percebe-se também o aumento da importância, em menor escala, das ocupações na construção civil, nas indústrias extrativas e nas ocupações de escriturários. Esse aumento no setor de serviços concentra-se na base da pirâmide social – 95% das vagas abertas tinham remuneração mensal de 1,5 salário mínimo – significando um aumento de 2 milhões de ocupações ao ano, em média para o segmento dos trabalhadores de salários de base. Percebe-se que houve, concomitantemente, uma redução dos trabalhadores ocupados sem remuneração¹ e daqueles com rendimento mensal acima de três salários mínimos. Assim o peso das ocupações da base da pirâmide social aumentou significativamente, havendo também uma recuperação do valor real do salário mínimo, uma proteção e elevação do piso do poder de compra das remunerações dos trabalhadores, principalmente do setor terciário. Para além do rendimento, Pochmann (2012) identifica também neste assentamento de uma nova estratificação social, a incorporação do grau de escolaridade, posse de propriedade, moradia e bens de consumo.

A classe média em si, como a percebe o autor, não sofreu alteração considerável, mas houve a superação da condição de pobreza por uma parcela considerável da força de trabalho, “transitando para o nível inferior da estrutura ocupacional de baixa remuneração”. A representação dos trabalhadores de salário de base passou de 27% em 1995 para 46,3% em 2009. A queda na condição de pobreza foi 37,2% para 7,2 no mesmo período. Há uma combinação de uma ampliação na renda *per capita* com uma redução no grau de desigualdade na distribuição pessoal da renda do trabalho. Verifica-se, ademais, a recuperação da participação do rendimento do trabalho na renda nacional acompanhado pela melhora generalizada da situação do exercício do trabalho, com diminuição do desemprego e crescimento do emprego formal (POCHMANN, 2012).

Esse segmento em destaque na década de 2000 deveria ser chamado de *workingpoor* (trabalhadores pobres) em conformidade com a literatura internacional, e não de nova classe média, devido ao caráter da remuneração de salário de base destes ocupados. Outras características importantes detectadas pelo autor: i) há um processo de envelhecimento dos

¹ Não Remunerados - aquelas pessoas que exercem uma ocupação econômica, sem remuneração, pelo menos 15 horas na semana, em ajuda a membro da unidade domiciliar em sua atividade econômica, ou em ajuda a instituições religiosas, beneficentes ou de cooperativismo, ou, ainda, como aprendiz ou estagiário.

ocupados na base da pirâmide social brasileira. Os ocupados com mais de 35 anos respondem por 49% do total dos trabalhadores de salário de base em 2009, ao passo que em 1979 representavam 37%. Por sua vez, os jovens com até 24 anos de idade representavam 39,4% em 1979 e em 2009 essa proporção era de 24%; ii) constata-se a importância das ocupações de salário de base geradas para os trabalhadores não brancos; iii) crescimento de postos de trabalho para os que possuem maior grau de escolaridade – em 2003, 43% dos ocupados possuíam mais de 9 anos de escolaridade, em comparação com apenas 9% em 1979, 15,1% em 1989, e 23,2% em 1999; iv) há um aumento considerável da presença feminina na composição dos ocupados de baixa remuneração; v) inchaço do setor terciário e redução dos demais setores (POCHMANN, 2012).

O autor chega à conclusão de que está havendo uma crescente polarização entre dois extremos com forte crescimento relativo: os trabalhadores da base da pirâmide social e os detentores de renda da propriedade privada. Isso faz lembrar fortemente a concepção marxista de classes, em que a sociedade se divide em proprietários dos meios de produção de um lado e detentores da força de trabalho de outro. Finalmente, para além desta análise geral sobre o que aconteceu no panorama econômico brasileiro, o autor faz – assim como Jessé Souza – alguns estudos de caso, porém de modo mais estatístico, servindo-se de uma grande quantidade de dados para traçar o perfil de grupos de atividades presentes na realidade brasileira – o trabalho doméstico, as atividades autônomas e primárias, o trabalho temporário e o trabalho terceirizado, dados que serão relacionados no terceiro capítulo.

O autor destaca em seu livro mais recente que a noção de classe média não é unívoca, mas heterogênea, pois sua compreensão se modificou ao longo da história²:

Esse movimento histórico passa da classe média definida como pequena proprietária à classe média assalariada e, hoje, ao seu estilhaçamento e à sua precarização, invalidando os critérios do rendimento, da ocupação e da escolaridade para defini-la (POCHMANN, 2014, p.10).

Pochmann alerta para os problemas de se executar políticas baseando-se na ideia de surgimento e crescimento de uma nova classe média. Isso estimularia a desigualdade social, a terceirização e precarização do trabalho, alterando a estrutura da sociedade brasileira com aposta no consumo e na “ideologia liberal da mobilidade social”. Denuncia que houve um “apequenamento” das agendas de pesquisa e um empobrecimento das interpretações sobre os

² No livro mais recente de Pochmann, *O Mito da Grande Classe Média – capitalismo e estrutura social*, Marilena Chauí diz em prefácio que a afirmação sobre o surgimento de uma nova classe média brasileira indica uma absorção, por vezes involuntária e por vezes deliberada, da ideologia e da política neoliberais, resultante da ausência de uma análise concreta das classes sociais.

rumos do capitalismo e seus impactos. Assim há uma simplificação das respostas aos profundos problemas existentes na sociedade, e disso se cria um terreno fértil para a ideia fictícia de nova classe média, “descontextualizada de qualificação analítica e de base empírica consistente” (POCHMANN, 2014).

O incentivo ao consumo, atendido cada vez mais pelas importações de bens e serviços acarreta a desindustrialização do parque produtivo nacional e a primarização da economia, que é a especialização das exportações no extrativismo mineral e vegetal. Pochmann sustenta que se houvesse o enfrentamento do movimento de esvaziamento do parque produtivo manufatureiro e do rebaixamento da pauta de exportação, isso poderia gerar postos de trabalho verdadeiramente de classe média aos brasileiros.

Quanto à classe média como conceito, o autor dedica um capítulo inteiro que merece atenção especial. Pochmann (2014) estabelece quatro momentos históricos distintos da evolução das definições de classe média, mostrando que ao longo do tempo o capitalismo tornou a estrutura social cada vez mais complexa e de difícil entendimento.

2.4.1 Evolução do conceito de classe média

O primeiro destes momentos é o do *capitalismo de livre concorrência*, uma perspectiva anglo-saxônica. Neste a transição do servo pertencente à antiga sociedade feudal europeia para a condição de operário urbano nas indústrias resultaria no aparecimento do segmento identificado por classe média. Esta seria a burguesia nascente, constituída por industriais e comerciantes capitalistas emergentes (POCHMANN, 2014).

Além desta perspectiva anglo-saxônica, surge uma visão de classe média associado ao desenvolvimento dos serviços urbanos, portadores da autogestão no próprio trabalho. Esta seria formada por trabalhadores intelectuais com interesses materiais e perspectivas ideológicas comuns, incapazes de serem situados nas classes burguesa ou operária. “A classe média dos serviços, expressa por ocupações mais intelectualizadas foi uma contribuição dos anarquistas do final do século XIX” (POCHMANN, 2014, p. 21).

Para Marx, qualquer classe intermediária entre proletários e burgueses seria provisória. “Esses segmentos intermediários estariam em fase de transição para a condição de proletarização decorrente do movimento geral do capital” (POCHMANN, 2014, p. 22).

O segundo momento é o do *capitalismo oligopolista*. Este se inicia quando o capitalismo de livre competição se direciona para uma estrutura competitiva oligopolizada. As empresas passaram a ter mão-de-obra com custo fixo, com milhares de empregados, em

contraste com o perfil das micro e pequenas empresas existentes até então. O surgimento de novos segmentos intermediários na grande empresa como cargos técnicos, administrativos, juntamente com o predomínio das técnicas do fordismo compreendeu a formação de um novo contingente de quadros de nível técnico e superior nas grandes empresas públicas e privadas. Houve também a ampliação do papel do Estado, demandando muitos servidores públicos para empregos de cargos de vários níveis (POCHMANN, 2014).

Isto foi interpretado como um fortalecimento e ampliação da classe média que teria uma nova configuração substituindo a antiga classe média burguesa de pequenos empresários, artesãos, comerciantes, entre outros. É o caminho da medianização manifestado nas sociedades em que estava presente o Estado de bem-estar social com garantias de renda e difusão do consumo de massa, especialmente durante os trinta anos gloriosos (1945-1975) em que houve queda da pobreza absoluta, da elevação da renda e de pleno emprego da mão-de-obra nas economias centrais (POCHMANN, 2014).

O terceiro momento é o do *capitalismo pós-industrial*. Neste houve um inchaço do setor terciário, sobretudo de serviços e um decréscimo relativo da população ocupada no setor industrial. Isto ocorreu principalmente na segunda metade do século XX. Houve também a transição do fordismo para o toyotismo, um modelo de empresa enxuta de menor hierarquia e de contida burocratização da base técnica e superior, generalizando as terceirizações, que ocorreram inicialmente nas ocupações de menor remuneração (POCHMANN, 2014).

A discussão sobre diferenciação do trabalho produtivo e improdutivo voltou à tona, mas logo tornou-se sem sentido diferenciar o trabalho produtivo do improdutivo já que todos os assalariados estavam submetidos à lógica do capital. Houve interessante discussão sobre a natureza do capitalismo com a queda dos setores primário e secundário e a elevação significativa dos serviços. No lugar do conflito capital-trabalho, emergiram conflitos entre os detentores e os não detentores das informações estratégicas. Assim surgiu uma nova classe média detentora de significativo poder sobre as formas de controle e de técnicas racionais de dominação que atingem a todas as esferas da vida social (POCHMANN, 2014).

Diante desta concepção da classe média dos serviços houve visões distintas. Uma que interpretava o movimento geral do desenvolvimento do capitalismo como responsável por levar à perda da centralidade do trabalho, e outra dos estudos que reforçavam as transformações no interior da classe trabalhadora diante das mudanças no capitalismo geradas pela revolução informacional. Alguns autores identificaram a classe média como uma classe com expressão política, outros rebateram afirmando que esse movimento seria insuficiente para mover os

avanços do liberalismo libertário sem alteração profunda no modo de exploração dos assalariados (POCHMANN, 2014).

O quarto e último momento identificado pelo autor é o do *capitalismo monopolista transnacional*. As transformações ocorridas em países com industrialização tardia, ou naqueles que ainda não completaram sua industrialização, registram sinais de esvaziamento da produção de manufatura em meio à emergência da sociedade de serviços. A realidade das economias não desenvolvidas apresenta uma série de situações pouco contempladas pelos estudos originados nas nações ricas, pois as transformações ocorridas naqueles países nem sempre são consideradas pelos estudos mais recentes e significativos. Além disso, os estudos interpretativos dos países desenvolvidos deixam de considerar aspectos fundamentais das transformações estruturais do capitalismo do século XXI, dando margem para se dar mais evidência à aparência do que à essência dos fenômenos sociais atuais (POCHMANN, 2014).

O autor fala ainda sobre o deslocamento da riqueza mundial e a geografia do crescimento. Destaca o movimento de deslocamento da produção mundial de manufatura do Ocidente para a Ásia, citando a China, que em 2010 respondeu por quase 15% de toda a produção manufatureira mundial, enquanto em 1990, mal alcançava 2,5%. Essa mudança na repartição geográfica é acompanhada por uma queda na taxa de miseráveis no mundo. O crescimento econômico mais intenso nos países não desenvolvidos tem permitido melhorar as condições de vida da população na base da pirâmide social, mas não de forma homogênea entre países (POCHMANN, 2014).

Tem havido uma redivisão internacional da classe média. Os países em ritmo de desindustrialização tendem a perder importância relativa de suas classes médias no total global, ao contrário dos países beneficiados pelo deslocamento geográfico da produção manufatureira, como os países da Ásia. A América do Norte é uma área do planeta que demonstra uma projeção de queda absoluta das pessoas consideradas com rendimento de classe média (-1,5%), já os países pertencentes à Ásia projetam um aumento relativo e absoluto da população de classe média para o período de 2009 a 2020. Até 2020 espera-se que mais de 50% da classe média, medida por critérios monetários, deverá se concentrar nos países asiáticos (POCHMANN, 2014).

Em consonância com o deslocamento da riqueza global identificada pelo vigor do crescimento econômico e com a força estruturadora da produção de manufatura, há a tendência de ocorrer uma redivisão geográfica da classe média no mundo. Países anteriormente industriais, como os pertencentes à América do Norte e à Europa, perderam a participação relativa na divisão global da classe média, ao passo que a concentração da produção de manufatura na Ásia faz convergir o maior peso da classe média para aquela parte do mundo (POCHMANN, 2014, p.40).

O movimento de desindustrialização sofrido por alguns países após terem alcançado maturidade industrial se dá em razão do deslocamento das manufaturas para a região asiática a partir da década de 1980, mas também pelo crescimento dos serviços associados à revolução informacional desde a década de 1970. Houve uma perda de sentido da diferenciação entre capital nacional e estrangeiro devido à formação das cadeias produtivas globais, estimuladas pelo crescente grau de monopólio das corporações transnacionais. Isso acarretou o

esvaziamento da concepção predominante de “medianização” das sociedades urbanas e industriais. O sentido da precarização das ocupações e da desvalorização dos diplomas diante da massificação da educação voltada para o funcionamento do mercado de trabalho aumentou a perspectiva do declínio, para não dizer do mito da grande classe média (POCHMANN, 2014, p.41).

Para o Brasil essa experiência foi precoce, uma vez que o país nem sequer alcançou sua maturidade industrial. Esta “nova classe média” observada no Brasil e internacionalmente apresenta uma característica heterogênea entre os países, mesmo entre as economias capitalistas avançadas:

Em países europeus, por exemplo, o avanço da classe média assalariada dependeu fortemente do crescimento econômico potencializado pela garantia do pleno emprego e da oferta de renda e pelos serviços gerados pelo Estado de bem-estar social.

Já nos Estados Unidos, o amplo assalariamento composto de quadros técnicos e de nível superior na grande empresa fordista terminou por organizar uma ampla classe média fortalecida em meio ao baixo desemprego e à trajetória da queda gradual na desigualdade social e de renda. O Estado de bem-estar social nos EUA se mostrou contido e distante da experiência europeia de menor desigualdade social.

Na economia brasileira, a configuração da nova classe média assalariada deu-se a partir da instauração da industrialização pesada promovida pelo Plano de Metas de Juscelino Kubitschek, capaz de facilitar a instalação de grandes empresas, sobretudo no setor de bens de consumo duráveis. Mas o salto mesmo da classe média brasileira ocorreu na década de 1970, com a ditadura militar (1964-1985), estimulando políticas de proliferação de empregos associados à intensa desigualdade de renda. Foram também adotadas políticas públicas orientadas para os mais altos salários (crédito ao consumo, educação superior e política habitacional diferenciada), de modo que se tornou possível a modernização do padrão de consumo para a elite e a classe média assalariada no Brasil (POCHMANN, 2014, p. 41-42).

As transformações mais atuais (pós 2002) na estrutura social brasileira são decorrentes do abandono das políticas de corte neoliberal e a influência de políticas públicas como a elevação do salário mínimo, o Bolsa Família, o crédito ao consumo urbano e à agricultura familiar, assim como a ampliação do emprego formal e queda da população considerada miserável. Esses fatores impactaram o consumo da população de baixa remuneração, reduzindo a pobreza e a desigualdade de renda no Brasil. Já nos segmentos tradicionais da classe média a mobilidade não se apresentou considerável, a não ser em segmentos proprietários de pequenos negócios e autônomos (POCHMANN, 2014).

A classe média tradicional assalariada (que se distingue da “nova classe média”) viu o enfraquecimento industrial e a precarização dos postos de trabalho no setor de serviço e o aumento dos rendimentos, resultando na elevação dos custos em atividades de características serviços. Esses processos exigem a retomada do tema da reindustrialização, para reverter o atendimento de um padrão de consumo por meio de importações e a reconfiguração qualitativa dos serviços públicos. Essas ações podem ser “portadoras da difusão de verdadeiros empregos de classe média no Brasil” (POCHMANN, 2014, p.44).

2.4.2 O caso Brasileiro

O Brasil tem um histórico de desigualdade distributiva bastante acentuada, acompanhada de uma prioridade ao crescimento. É reconhecidamente um país com industrialização tardia, no qual houve uma tentativa de crescer a qualquer custo, entre as décadas 1930 e 1970. Num período de cinquenta anos (1930-1980), a produção nacional foi multiplicada por 18,2 vezes, estabelecendo uma nova estrutura econômica nacional, de base industrial. No entanto, o Brasil não igualou os patamares dos países desenvolvidos com desempenho similar quanto aos níveis de pobreza, de homogeneização no mercado de trabalho e de grau de desigualdade de renda. As políticas sociais não se universalizaram. Constituiu-se uma sociedade deformada composta pelos extremamente ricos, pela classe média não proprietária e pela ampla maioria da população situada na base da pirâmide social (POCHMANN, 2014).

Ao final do século XX, o Brasil estava entre os três países com maior desigualdade de renda no mundo. Na primeira década do século XXI houve um movimento de inversão de prioridades, com o princípio “distribuir para crescer”. Houve uma modificação na estrutura social brasileira, um início do processo de desconcentração da renda nacional, democratizando o acesso a bens de consumo duráveis, iniciando a superação da característica do subconsumo dos trabalhadores brasileiros. O estrato social conhecido como “trabalhadores pobres” foi um dos principais beneficiados por esse processo (POCHMANN, 2014).

A derrota do neoliberalismo nas eleições presidenciais de 2002 abriu caminho para a implementação da agenda do novo sindicalismo associada à difusão do padrão de consumo de massa e ao desenvolvimento do Estado de bem-estar social.

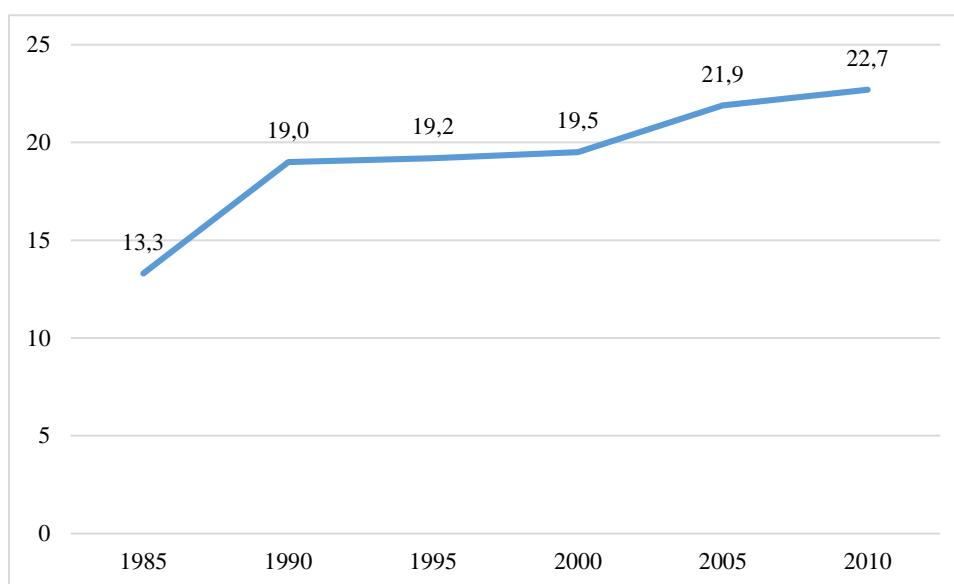
[...]

A consolidação das bases do Estado de bem-estar social favoreceu a ampliação das políticas de garantia do chamado salário indireto ao conjunto da classe trabalhadora. Atualmente, por exemplo, o total dos gastos sociais em proporção ao PIB aproximou-

se dos 23%, enquanto ao final da ditadura militar (1985) esse valor era inferior a 14% do Produto Interno Bruto (POCHMANN, 2014, p. 66).

O avanço dos gastos sociais (vide GRÁFICO 1) em relação ao PIB se deu com a constitucionalização dos direitos dos trabalhadores onde foram valorizados os princípios da justiça e da solidariedade, gerando melhoria no bem-estar geral da população. Em 2008, os benefícios da previdência e da assistência social associada à elevação do valor real do salário mínimo evitou que quase 45% dos brasileiros se encontrassem na condição de extrema pobreza (POCHMANN, 2014).

GRÁFICO 1 – Brasil: evolução do gasto social (% do PIB)



Fonte: Retirado de Pochmann (2014, p. 66). Adaptado.

O Brasil conseguiu melhorar diversos índices sociais nos anos mais recentes:

Em 1988, a pobreza atingia 41,7% da população, e o índice de Gini de desigualdade de renda do trabalho era de 0,62. Duas décadas depois, a taxa de pobreza caiu para 25,3% dos brasileiros (queda de 39,3%) e a desigualdade da renda diminuiu para 0,54 (redução de 11,7%).

Na área da saúde, a trajetória não se mostrou diferente. Percebe-se, por exemplo, como a queda de 62% na taxa de mortalidade infantil (de 50,8 óbitos por mil nascidos vivos, em 1988, chegou-se a 19,3 em 2008) terminou sendo acompanhada pela elevação na expectativa média de vida dos brasileiros em 10,6% (de 65,85 para 72,8 anos entre 1988 e 2008).

Em relação à educação, observa-se a elevação na frequência escolar de 26,9% para 78,1% entre 1988 e 2008 na faixa etária de 4 a 6 anos; de 84,1% para 98,1% no estrato de 7 a 14 anos e de 52,4% para 83,7% entre 15 e 17 anos de idade, o que contribuiu para a ampliação da escolaridade média da população de 15 anos e mais de idade de 5,1 para 7,4 anos desde a implementação da Constituição Federal de 1988 (POCHMANN, 2014, p. 67).

A partir do aumento dos gastos sociais o país passou a registrar desde 2004 uma inflexão na evolução da estrutura da sociedade, passado de uma estratificação congelada ao longo da década de 1990 para uma significativa mobilidade social nos segmentos de menor rendimento. Assim, a participação relativa na base da pirâmide social encolheu 22,8% entre 2005 e 2008, fazendo com que os estratos de renda médio e alto ganhassem maior representatividade. Entre 2005 e 2008, 11,7 milhões de brasileiros abandonaram a condição de menor renda, enquanto 7 milhões de indivíduos ingressaram no segundo estrato de renda e 11,5 milhões transitaram para o estrato mais alto (POCHMANN, 2014).

Essa mobilidade social se deve à elevação da renda *per capita* nacional em 19,8% em termos reais entre 2001 e 2008. Quanto à passagem do primeiro para o segundo estrato de renda, as regiões Sudeste (36,3%) e Nordeste (34,1%) responderam por quase 71% do movimento nacional de mudança na estrutura social da base da pirâmide brasileira. A região Sudeste registrou a inclusão de 4,9 milhões de indivíduos no segundo estrato de renda, enquanto o Nordeste incluiu 4,6 milhões, seguido da região Sul (11,1%), 1,4 milhão da região Norte (10,4%) e 1,1 milhão do Centro-Oeste (8,1%) (POCHMANN, 2014).

Pochmann (2014) considera que uma parcela importante da classe trabalhadora foi incorporada no consumo de bens duráveis assim como foi observado nos países de capitalismo avançado no segundo pós-guerra, no entanto, esse movimento social não representa a constituição de uma nova classe social, tampouco permite que se enquadrem os novos consumidores no segmento da classe média. “Trata-se, fundamentalmente, da recomposição da classe trabalhadora em novas bases de consumo” (POCHMANN, 2014, p. 71).

Houve importantes alterações nos preços relativos de diversos bens entre 1995 e 2012, com queda nos setores de artigos de residência, como eletrodomésticos, vestuário, alimentação e cuidados pessoais em relação ao comportamento da inflação. Já nos setores vinculados à habitação, educação e comunicação, bem como nos serviços de utilidade pública, verifica-se um comportamento dos preços acima da variação da inflação medida pelo IPCA. Essa alteração nos preços consagrou a onda de difusão do consumo de bens duráveis mais acessíveis à base da pirâmide social brasileira, sem deixar de citar a contribuição do processo de inversão de concentração de renda no país (POCHMANN, 2014).

Em síntese, constata-se que os trabalhadores de salário de base durante o período recente ampliaram sua dimensão e tornaram-se protagonistas de um importante movimento de mobilização da estrutura social brasileira. A alteração na estrutura ocupacional foi acompanhada da elevação real das remunerações, capaz de potencializar a mobilidade social e a inclusão no mercado de bens de consumo (POCHMANN, 2012, p. 39).

CAPÍTULO 3 – TRANSFORMAÇÕES RECENTES NO MERCADO DE TRABALHO E ALGUNS INDICADORES SOCIAIS

Considerando que a “volta da carteira de trabalho” tenha sido crucial para o impulso conseguido no período de formação da nova classe trabalhadora, que resultou na propaganda da formação de uma “nova classe média” pelo governo federal, alicerçada no aumento da capacidade de consumo de um contingente considerável de pessoas, este capítulo se dedica a descrever algumas transformações no mercado de trabalho brasileiro no período de 2002 a 2014, procurando identificar os principais setores que cresceram no período e que absorveram essas pessoas que antes eram “classe baixa”. São apresentados em segunda subseção alguns indicadores sociais recentes de forma a captar as mudanças nas condições de vida da população.

3.1 Mercado de Trabalho

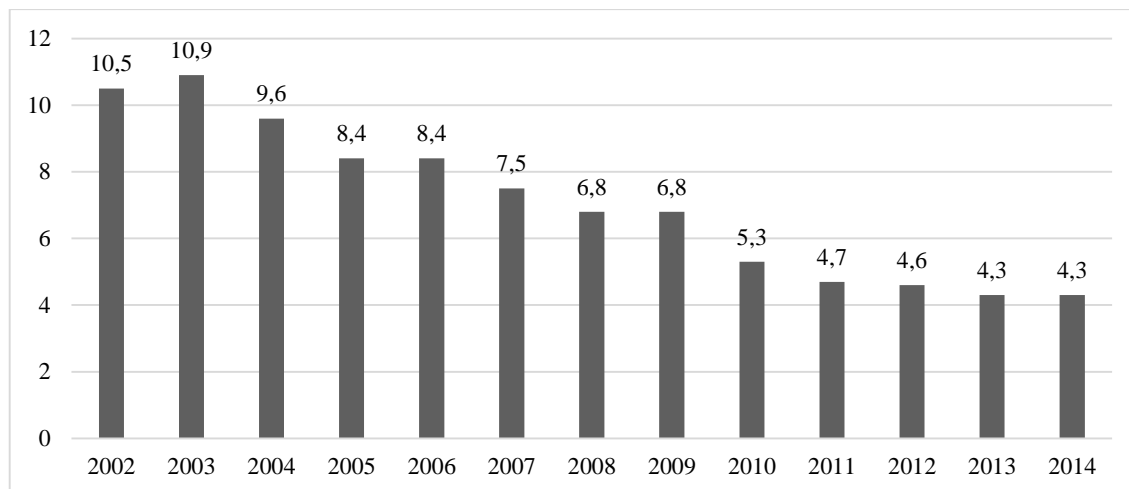
Conforme dados do DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos), os três primeiros anos da década de 2000 foram de pouco crescimento da economia brasileira. Em 2001 a economia cresceu 1,3%; em 2002 este crescimento foi de 2,7% e em 2003, de 1,1%. Em decorrência disso o número de postos gerados foi insuficiente frente às necessidades da força de trabalho.

Já a partir de 2004 a economia passou a crescer a uma taxa de 5,7%, continuando com boas taxas de crescimento até o ano de 2009, em que houve retração de 0,6% do PIB em decorrência da crise internacional, afetando o ciclo de crescimento recente do Brasil.

Em decorrência desse novo ciclo de crescimento, na década de 2000 percebe-se um grande volume de geração de empregos formais – isto é, contratos de trabalho de acordo com a legislação trabalhista, formalizados na carteira profissional do trabalhador (com carteira assinada). Segundo dados do DIEESE, em 2009 a população ocupada totalizava 92,5 milhões de pessoas, representando uma incorporação de 17,8 milhões de indivíduos à condição de ocupação no período de 1999 a 2009.

Pode-se verificar no GRÁFICO 2 a diminuição da taxa de desocupação no período de 2002 a 2014 para as regiões metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. Até o ano de 2003, essa taxa vinha subindo – devido ao baixo crescimento da economia – e a partir de 2004 observa-se o declínio do desemprego nas regiões metropolitanas com exceção do ano de 2009, em que essa taxa se manteve estável em virtude do momento de baixo crescimento condicionado pela crise internacional.

GRÁFICO 2 – Evolução da taxa de desocupação (%) nos meses de dezembro (regiões metropolitanas)



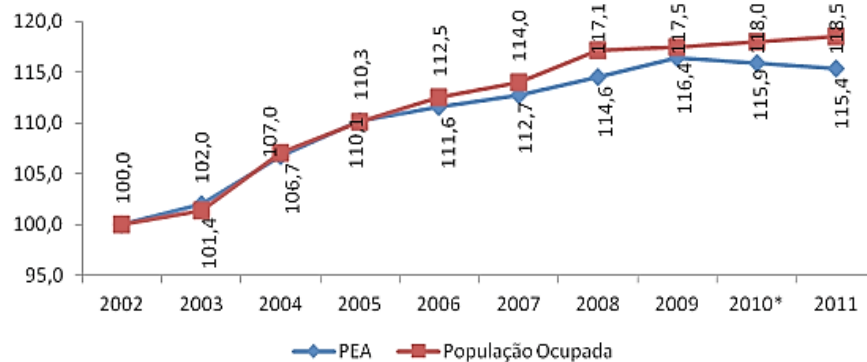
Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Mensal de Emprego. Adaptado.

Em dezembro de 2002 a taxa de desocupação nas regiões metropolitanas era de 10,5%, sendo que ao fim do período observado (dezembro de 2014) essa taxa era de 4,3%: uma queda de 41% na taxa de desocupação para o mês de dezembro durante o período. A observação da taxa de desocupação para um mês não permite captar os movimentos ocorridos durante cada ano, mas permite ilustrar a evolução do mercado de trabalho.

O GRÁFICO 3 permite observar a evolução da População Economicamente Ativa e da População Ocupada no período de 2002 a 2011. O afastamento das linhas referentes à PEA e à população ocupada remete ao maior nível de emprego da população.

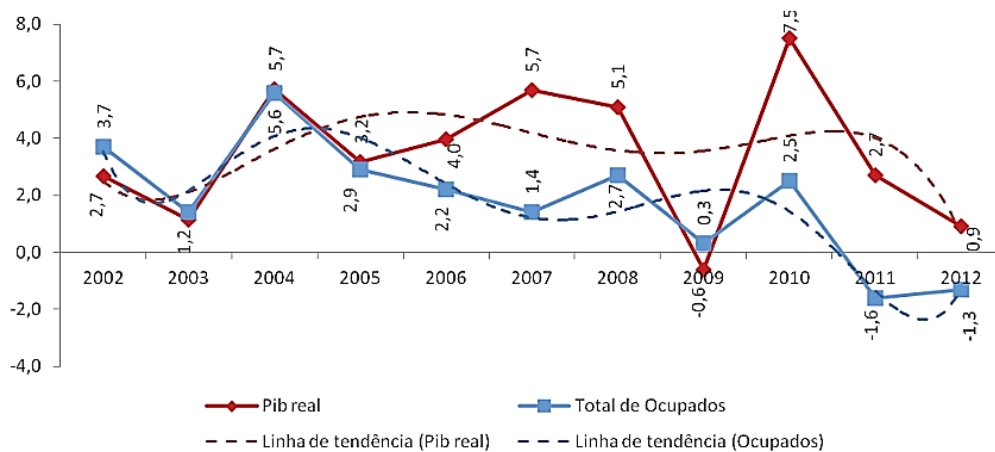
Percebe-se uma tendência crescente a partir de 2002, no entanto, o ano de 2009 foi marcado pela crise internacional, isso fez com que o PIB tivesse uma variação negativa de 0,6% neste ano. A partir de 2011 o crescimento do PIB sofreu forte retração e com isso o nível de ocupações se estabilizou, com pequena queda a partir de então, e houve com isso variações negativas no total de ocupados nos anos de 2011 e 2012 como mostra o GRÁFICO 4.

GRÁFICO 3 – Evolução da População Economicamente Ativa e da População Ocupada Total. (2002-2011) m(2002=100)



Fonte: PNAD/IBGE. *Estimativa para o ano de 2010. Retirado de Chahad e Pozzo (2013, p. 21).

GRÁFICO 4 – Taxa de variação do PIB real e do total de ocupados. Brasil: 2002-2012 (%)



Fonte: PNAD/IBGE. Retirado de Chahad e Pozzo (2013, p. 22).

O setor de serviços foi o que gerou maior número de empregos formais em todo o período de 2002 a 2014, seguido pelo setor do comércio e construção civil, como é possível observar no GRÁFICO 5 e na TABELA 6 abaixo. O setor referente à indústria de transformação também apresenta destaque, no entanto, não em todos os anos da série.

GRÁFICO 5 - EVOLUÇÃO DO EMPREGO POR SETOR DE ATIVIDADE ECONÔMICA – Saldo com ajuste (valores absolutos)

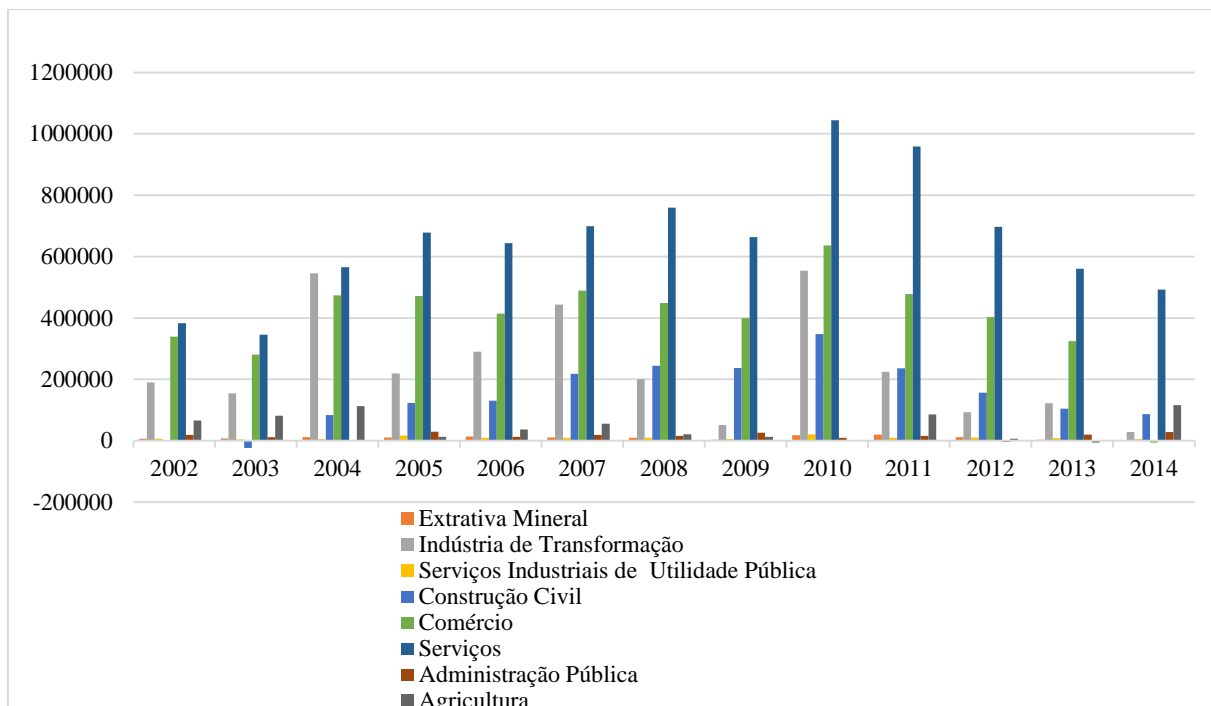


TABELA 2 - EVOLUÇÃO DO EMPREGO FORMAL POR SETOR DE ATIVIDADE ECONÔMICA – Variação relativa - Série com ajustes (2002 a 2014)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	4,69	3,83	7,69	6,21	5,8	6,88	5,65	4,38	7,9	5,65	3,6	2,87	1,85
Extrativa Mineral	6,66	7,27	10,53	8,5	10,7	7,4	5,92	1,78	10,54	10,5	5,31	1,2	0,79
Indústria de Transformação	3,58	2,82	9,67	3,55	4,52	6,61	2,81	0,7	7,5	2,83	1,54	1,48	0,34
Serviços Industriais de Utilidade Pública	2,17	1,58	1,81	5,56	2,91	3,02	2,76	1,6	5,88	2,61	2,77	2,13	1,36
Construção Civil	-0,07	-1,86	6,46	9,04	8,78	13,45	13,28	11,38	15	8,89	5,31	3,45	2,78
Comércio	8,27	6,33	10,04	9,08	7,31	8,06	6,83	5,69	8,59	5,95	4,71	3,65	-0,07
Serviços Industriais de Utilidade Pública	2,17	1,58	1,81	5,56	2,91	3,02	2,76	1,6	5,88	2,61	2,77	2,13	1,36
Serviços	4,4	3,8	6	6,79	6,03	6,18	6,32	5,19	7,77	6,63	4,49	3,44	2,92
Administração Pública	2,94	1,67	-0,02	4,39	1,74	2,57	2,17	3,54	1,15	2,02	-0,45	2,19	3,09
Agricultura	6,06	7,07	9,14	0,97	2,68	3,95	1,44	0,86	-0,01	5,81	0,39	-0,43	7,41

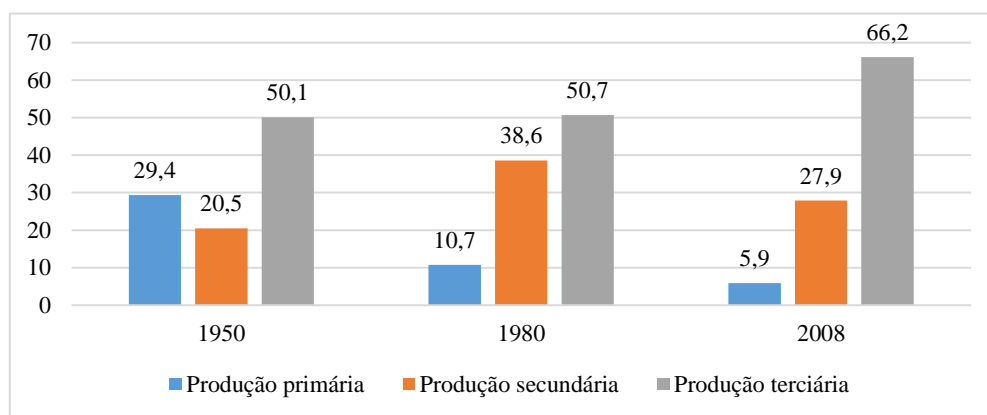
Fonte: RAIS/MTE. Elaboração Própria.

O GRÁFICO 6 permite, comparativamente, a evolução dos setores entre 1950 e 2008. Houve uma redução acentuada da produção primária (agrícola) em relação ao PIB nos anos observados de 1950 (29,4%), 1980 (10,7%) e 2008 (5,9%). A produção secundária

(indústria) mostra um aumento em relação ao PIB entre as décadas de 1950 a 1980 ocasionado pela intensificação do crescimento da produção industrial no período, passando de 20,5% para 38,6% nestes anos. Já no ano de 2008 a produção secundária apresenta declínio da sua participação relativa do PIB para 27,9%.

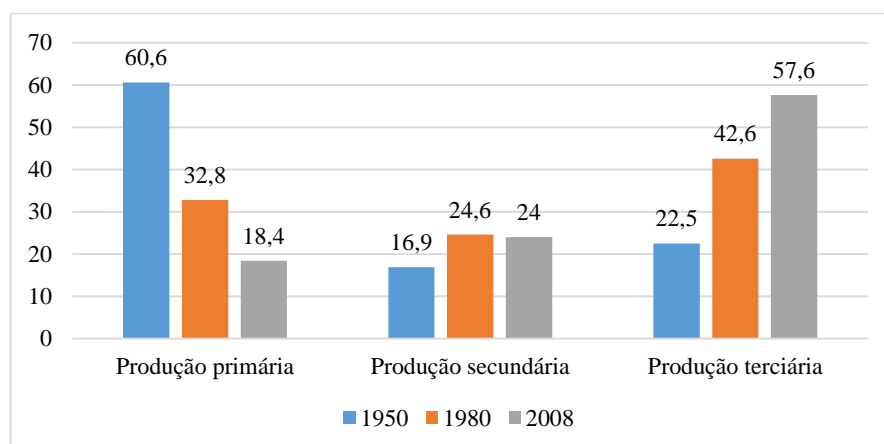
A participação do setor terciário em relação ao PIB foi a que mais cresceu, principalmente entre os anos mais recentes, passando de 50,7% em 1980 para 66,2% em 2008 sendo que para o intervalo entre 1950 e 1980, a sua participação relativa apresentou pouca alteração (vide GRÁFICO 6).

GRÁFICO 6 – Brasil: Evolução da composição setorial do PIB (%)



Fonte: IBGE/Contas nacionais (Elaboração IPEA). Retirado de Pochmann (2012, p. 10). Adaptado.

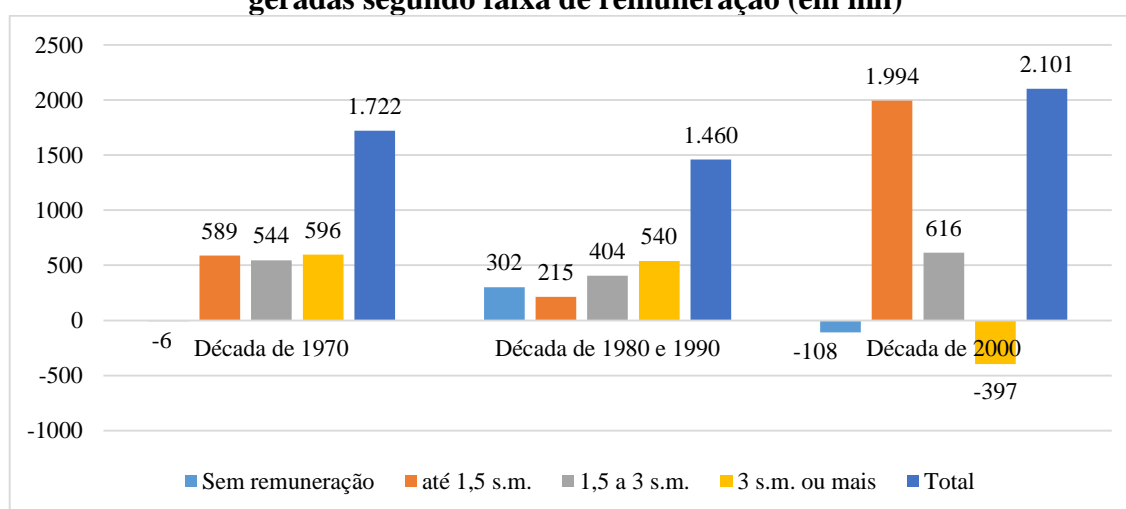
O GRÁFICO 7 mostra como a tendência do aumento da produção no setor terciário influenciou a composição setorial da ocupação para os mesmos anos observados no gráfico anterior. A ocupação na produção primária apresentou declínio nos anos observados. Em 1950, a taxa de ocupação foi de 60,6%, baixando para 32,8% e 18,4% nos anos de 1980 e 2008, respectivamente. A ocupação na produção secundária aumentou no período de 1950 a 1980 de 16,9% para 24,6% e manteve-se praticamente estável até o ano de 2008 (24,0%). Acompanhando a tendência do aumento importante na produção em relação ao PIB, o setor terciário apresenta crescimento acentuado em suas taxas de ocupação, com 22,5% em 1950, 42,6% em 1980 e 57,6% em 2008.

GRÁFICO 7 – Evolução da composição setorial da ocupação (%)

Fonte: IBGE/Censo demográfico e PNAD (elaboração IPEA). Retirado de Pochmann (2012, p. 11). Adaptado.

Conforme Pochmann (2012), a maioria dos postos de trabalho gerados na década de 2000 concentram-se na base da pirâmide social, com 95% das vagas abertas tendo remuneração mensal de até 1,5 salário mínimo significando um saldo líquido de 2 milhões de ocupações abertas ao ano para o segmento de trabalhadores de salário de base.

Na mesma década houve redução no nível de emprego para os trabalhadores ocupados sem remuneração e com rendimento acima de três salários mínimos mensais. O maior destaque foi para os trabalhadores da faixa com até 1,5 salário mínimo e da faixa com 1,5 a 3 salários mínimos (vide GRÁFICO 8).

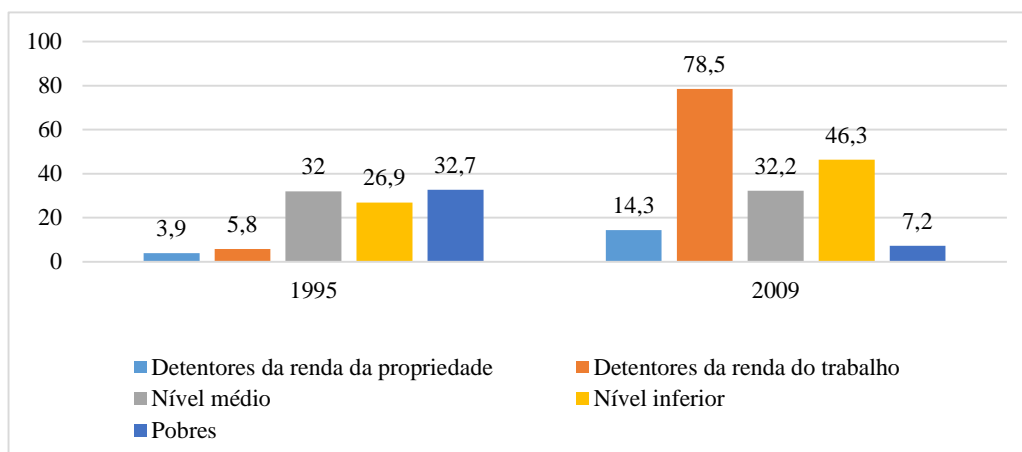
GRÁFICO 8 – Brasil: evolução do saldo líquido médio anual decenal das ocupações geradas segundo faixa de remuneração (em mil)

Fonte: IBGE/Censo demográfico e PNAD (elaboração IPEA). Retirado de Pochmann (2012, p. 12). Adaptado.

Em grande medida, a forte expansão do conjunto das ocupações de salário de base pertencentes ao setor terciário e da construção civil e da indústria extrativa favoreceu a mais rápida incorporação dos trabalhadores na base da pirâmide social. Com isso, uma parcela considerável da força de trabalho conseguiu superar a condição de

pobreza, transitando para o nível inferior da estrutura ocupacional de baixa remuneração; embora não seja mais pobre, tampouco pode ser considerada de classe média. Esta, por sinal praticamente não sofreu alteração considerável, pois se manteve estacionada na faixa de um terço dos brasileiros ao passo que os trabalhadores de salário de base aumentaram sua participação relativa de menos de 27%, em 1995, para 46,3% em 2009. Na condição de pobreza, a queda foi significativa: de 37,2% para 7,2% no mesmo período (POCHMANN, 2012, p. 14).

GRÁFICO 9 – Brasil: Estratificação ampliada da população economicamente ativa (propriedade, moradia, escolaridade, ocupação, renda e consumo) (%)



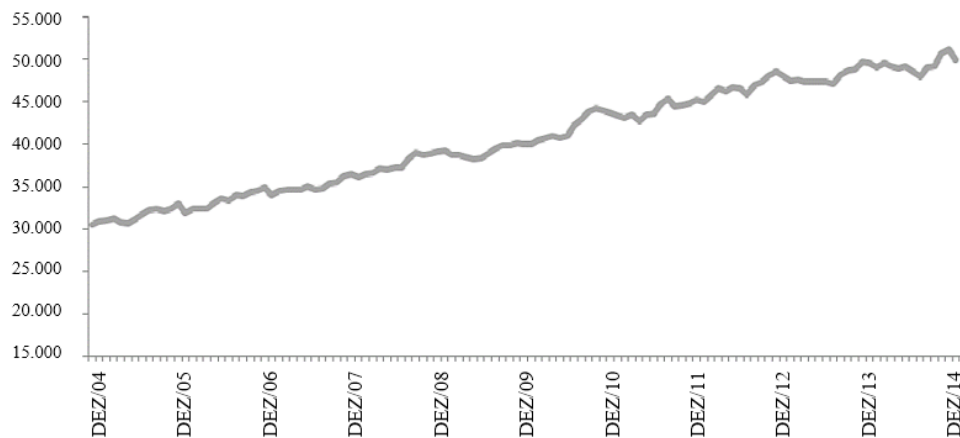
Fonte: IBGE/Censo demográfico, POF e PNAD (elaboração IPEA). Retirado de Pochmann (2012, p. 14).

Adaptado.

O GRÁFICO 9 permite constatar a diminuição da população pobre de 32,7% em 1995 para 7,2% em 2009, e um aumento do estrato imediatamente superior aos pobres, indicando que houve uma absorção de uma grande parcela dos trabalhadores na base da pirâmide social. É importante observar também, pelo gráfico anterior, o crescimento dos detentores da renda da propriedade indicando uma polarização entre dois extremos na sociedade brasileira: os trabalhadores na base da pirâmide e os detentores de renda da propriedade, conforme salienta Pochmann (2012).

O GRÁFICO 10 fala por si, mostrando a evolução crescente do rendimento da população ocupada no Brasil, na década recente. Esse aumento da “massa” de rendimento – isto é, do número de pessoas ocupadas multiplicado pelo rendimento médio *per capita* (em termos reais, no GRÁFICO 10) – decorre tanto do aumento da ocupação quanto do crescimento do rendimento médio por pessoa ocupada.

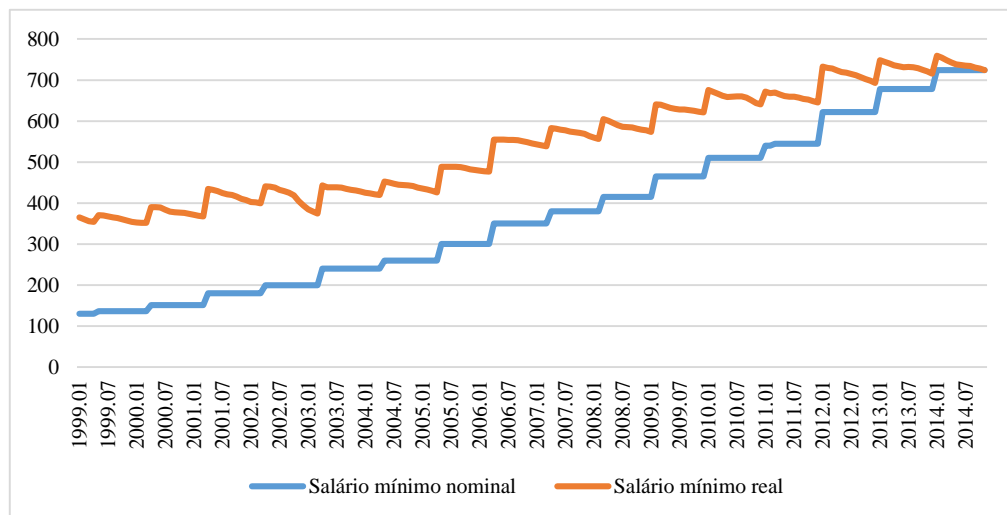
GRÁFICO 10 – Massa de rendimento real habitual da população ocupada das regiões metropolitanas (em milhões)



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Mensal de Emprego. Adaptado.

De fato, houve uma evolução importante do rendimento médio da classe trabalhadora no Brasil, traduzido também pelo aumento expressivo do salário mínimo nominal e real, como se vê no GRÁFICO 11.

GRÁFICO 11 – Brasil: Evolução do salário mínimo real mensal (12/1999 – 06/2014)

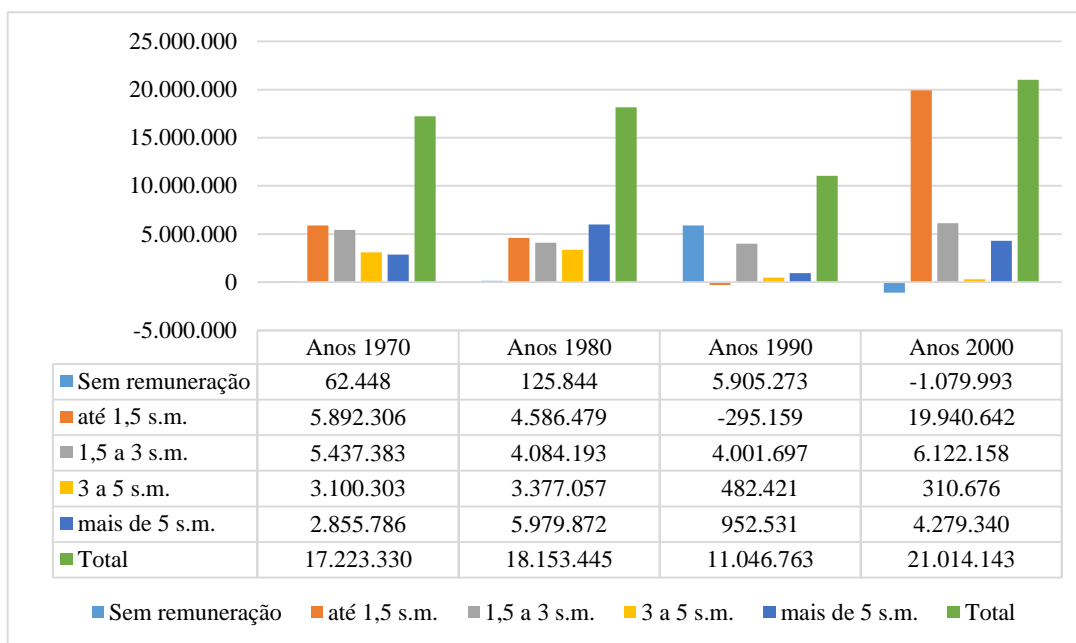


Fonte: Ipeadata. Adaptado.

Pelo GRÁFICO 12 percebe-se que houve avanço das ocupações na base da pirâmide social na década de 2000, indicando um novo padrão de trabalho no Brasil. Do total de 21 milhões de postos de trabalho criados nos anos 2000, 94,8% foram com rendimento de até 1,5 salário mínimo mensal. Houve redução líquida de 1,1 milhão de postos de trabalho nas ocupações sem remuneração, enquanto que na faixa de cinco salários mínimos mensais a queda

foi de 4,3 milhões de ocupações. Essas modificações contribuem para a redução da desigualdade de rendimento do trabalho.

GRÁFICO 12 – Brasil: Evolução do saldo das ocupações segundo faixa de remuneração



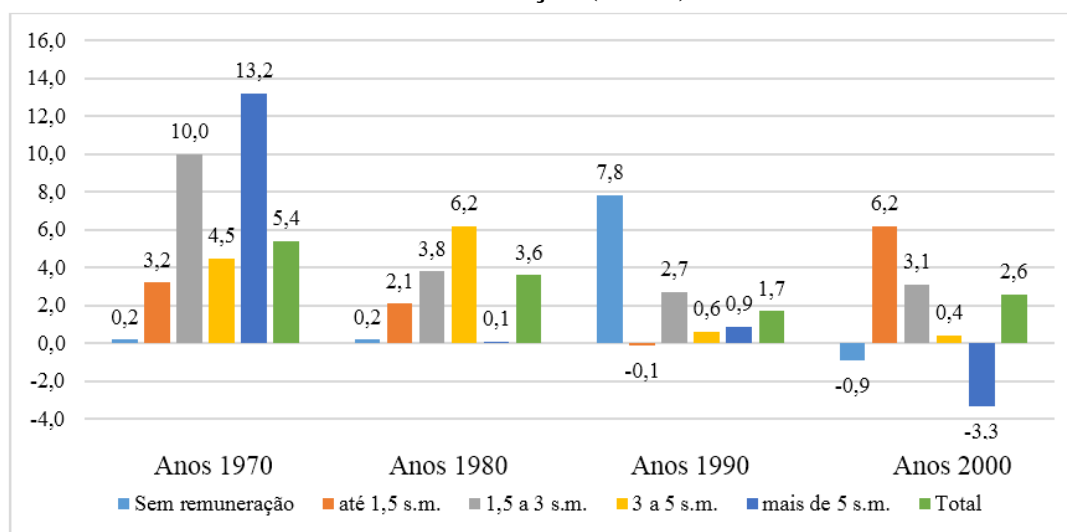
Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 20). Adaptado.

Conforme Pochmann (2012), o segmento de até 1,5 salário mínimo não poderia ser considerado de classe média ascendente, considerando o perfil de suas remunerações e sua ocupação. Contudo, o Brasil tem apresentado uma nova tendência para o desenvolvimento:

Já desde os anos 2000 o Brasil aponta para a constituição de um novo modelo de desenvolvimento, que procura combinar de maneira favorável os avanços econômicos com os progressos sociais. Após mais de duas décadas de prevalência da semiestagnação econômica com regressos sociais, verifica-se que a expansão das ocupações na base da pirâmide social, por intermédio da concentração do saldo líquido dos empregos para trabalhadores de salário de base, tem sido acompanhada tanto pelo retorno da acelerada mobilidade social como pelo crescimento do consumo de bens e serviços associados à economia popular (POCHMANN, 2012, p.24).

O GRÁFICO 13 mostra a variação média anual das ocupações segundo a faixa de remuneração, agora em porcentagem.

GRÁFICO 13 – Brasil: Variação média anual das ocupações segundo a faixa de remuneração (em %)



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 24). Adaptado.

Conforme os dados, nos anos da década de 1970 o perfil de ocupação, segundo a faixa de remuneração, que mais cresceu foi aquele com mais de cinco salários mínimos (13,2%), seguido por aqueles que ganham de 1,5 a 3 salários mínimos (10,0%). O total de ocupações cresceu a uma média anual de 5,4% no período.

Na década de 1980 o segmento ocupacional que cresceu mais rapidamente foi aquele de 3 a 5 salários mínimos (6,2%), seguido pelos de 1,5 a 3 salários mínimos (3,8%) e até 1,5 salário mínimo (2,1%). Observa-se uma variação mínima positiva de 0,1% para aquelas ocupações com mais de cinco salários mínimos. O total das ocupações cresceu 3,6% a.a. neste período (vide GRÁFICO 13).

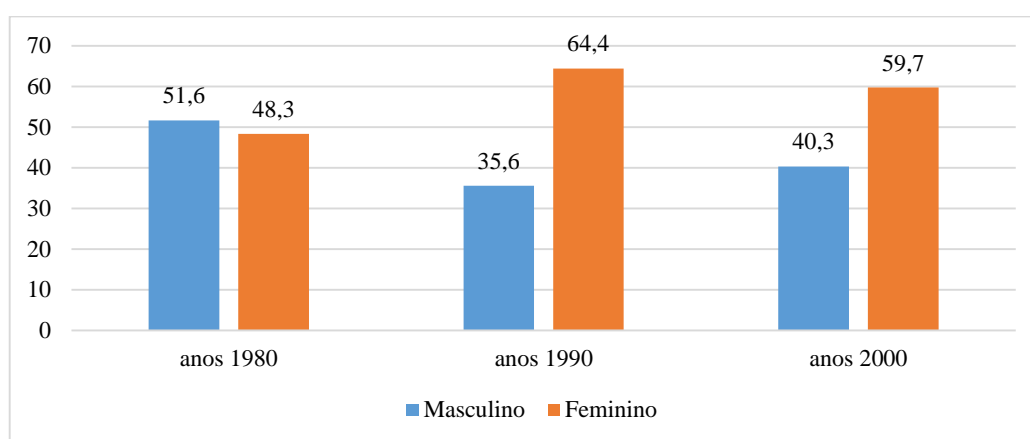
Nos anos 1990, crescem acentuadamente aquelas ocupações sem remuneração (7,8%) e observa-se pouca variação positiva em todas as outras classes de remuneração, indicando uma geração de empregos muito lenta nesta década, com o total das ocupações variando apenas 1,7% ao ano. Há uma variação negativa de 0,1% a.a. nas ocupações com até 1,5 salário mínimo; uma variação positiva de 2,7% a.a. nas ocupações com 1,5 a 3 salários mínimos, sendo esta a maior variação entre os segmentos observados; uma variação positiva de 0,6% a.a. nas ocupações de 3 a 5 salários mínimos e uma variação positiva de 0,9% a.a. para as ocupações com mais de cinco salários mínimos (vide GRÁFICO 13).

Na década de 2000 houve um crescimento mais rápido do número de ocupações em relação à década anterior. A variação do total de ocupações foi de 2,6% a.a.. As ocupações que apresentam maior variação positiva são aquelas com até 1,5 salário mínimo (6,2%). Segue-se aquelas com 1,5 a 3 salários mínimos (3,1% a.a.), aquelas com 3 a 5 salários mínimos com

uma pequena variação positiva de 0,4% a.a.; e observa-se uma variação negativa naquelas ocupações com mais de cinco salários mínimos (-3,3% a.a.) (vide GRÁFICO 13).

Outro fato importante no mercado de trabalho recente é o aumento da presença feminina em ocupações de salário de base, como é possível observar no GRÁFICO 14. Nos anos 1980 a geração de ocupações para o sexo masculino foi maior que para o sexo feminino: 51,6% e 48,3%, respectivamente. A partir dos anos 1990, a mulher começou a conquistar mais postos de trabalho com salário de base. Para essa década a proporção de geração de empregos para o sexo masculino foi de 35,6% em contraste com 64,4% dos postos de trabalho para o sexo feminino. Na década de 2000 a tendência continuou, com 40,3% das ocupações de salário de base para o sexo masculino e 59,7% das ocupações para o sexo feminino.

GRÁFICO 14 – Brasil: Composição das ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo o sexo



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 27)

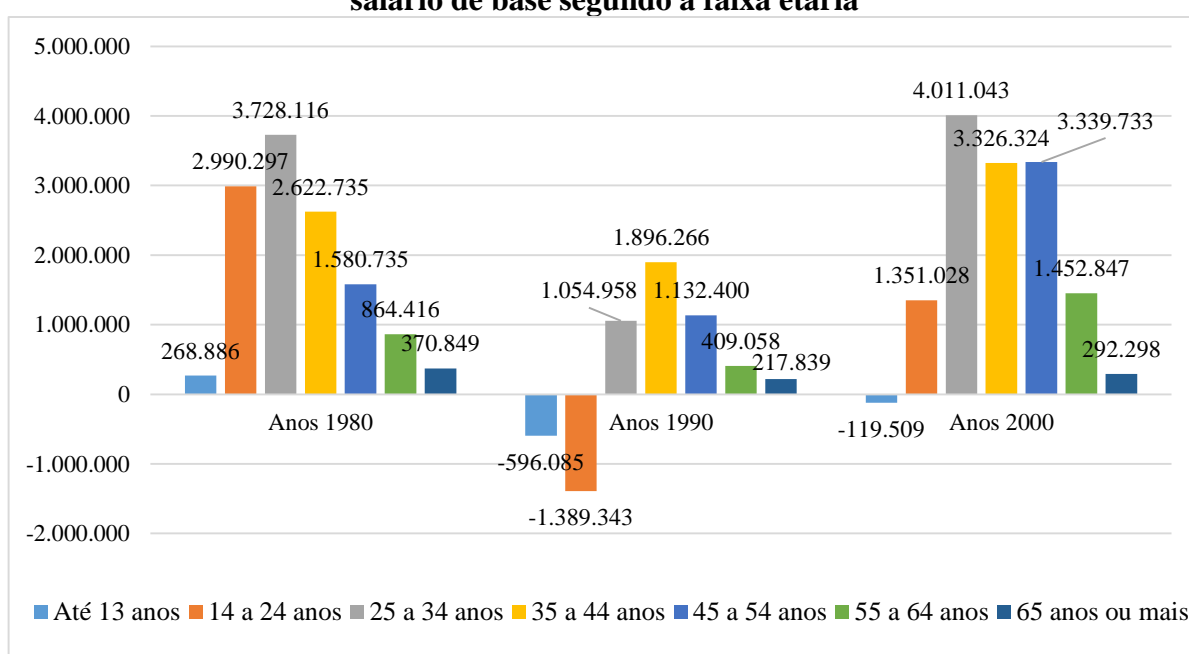
Este dado sobre a maior inserção feminina no mercado de trabalho indica uma modificação estrutural na família brasileira. Até a década de 1980, a mulher tinha o papel de “senhora do lar”, enquanto que o “provedor” da família era o marido. Outra característica deste período era a quantidade maior de filhos que as famílias apresentavam em comparação com os anos mais recentes. Esses fatores faziam com que a renda *per capita* das famílias fosse muito pequena – o mínimo para sobreviver. Nas décadas de 1990 e 2000, a mulher teve uma inserção bem mais intensa no mercado de trabalho, contribuindo para o aumento da renda familiar. Também a menor quantidade de filhos que as famílias atuais apresentam fez com que a renda *per capita* familiar subisse. Considerar essa alteração na estrutura familiar é crucial para compreender as mudanças recentes.

Quanto à faixa etária, a maior parte das ocupações geradas com salário de base na década de 2000 foi para pessoas na faixa de 25 a 34 anos, na última década. Destaca-se também

a importância das ocupações para trabalhadores com salário de base nas faixas etárias dos 45 aos 54 anos e dos 55 a 64 anos. Faixa esta que, inclusive, apresenta mais vagas de empregos do que para o segmento dos 14 aos 24 anos para a década de 2000 (vide GRÁFICO 15).

Percebe-se que na década de 1990 houve um decréscimo considerável de 1.389.343 pessoas ocupadas em ocupações com salário de base na faixa etária dos 14 aos 24 anos. Na década de 2000 houve a reversão deste quadro com um saldo líquido positivo de 1.351.028 ocupações com salário de base para esta faixa etária (vide GRÁFICO 15).

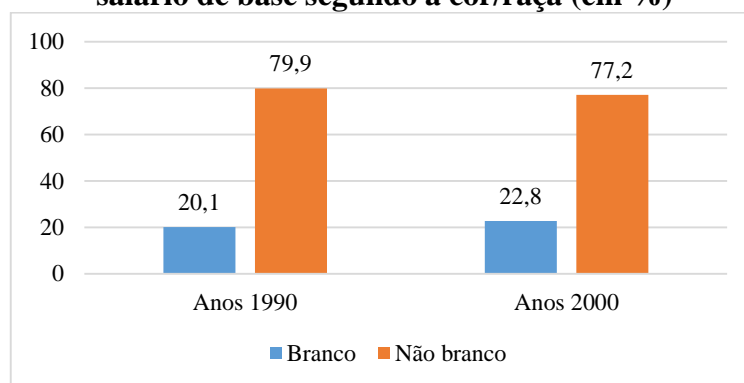
GRÁFICO 15 – Brasil: Saldo líquido de ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a faixa etária



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 28). Adaptado.

Quanto à cor/etnia, percebe-se pelo GRÁFICO 16 que quatro quintos das ocupações foram absorvidos por pessoas não-brancas, tanto na década de 1990 como na década de 2000. Nos anos 1990, as pessoas brancas detiveram 20,1% das ocupações de salário de base e na década de 2000, essa proporção foi de 22,8%. As pessoas não brancas se sobressaíram quanto às ocupações de salário de base, com 79,9% nos anos de 1990 e 77,2% em 2000.

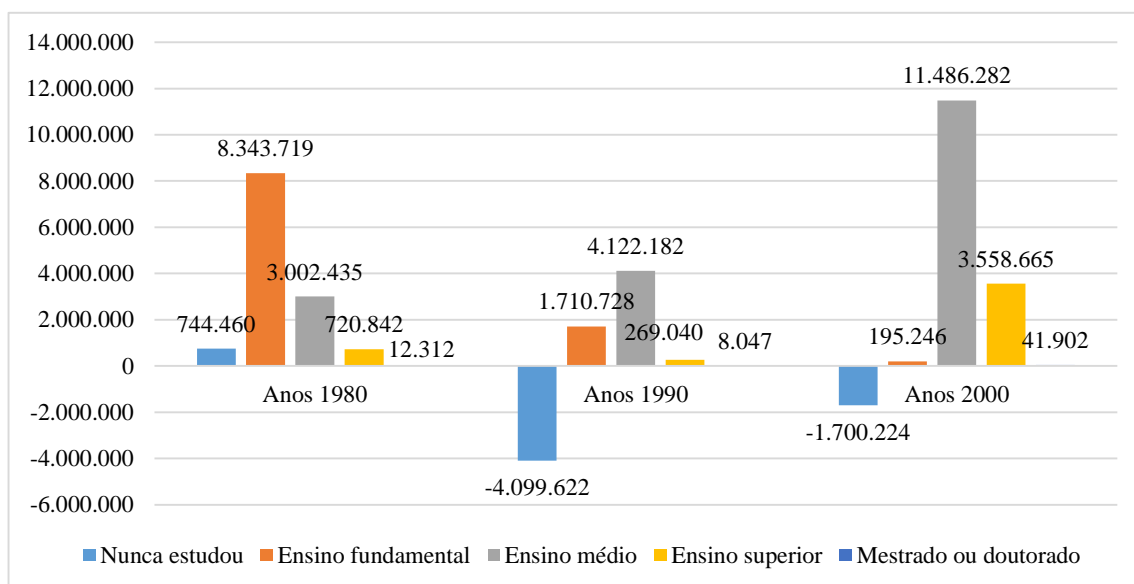
GRÁFICO 16 – Brasil: Composição das ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a cor/raça (em %)



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 29). Adaptado.

Quanto à escolaridade percebe-se que as vagas para pessoas sem estudo vêm se reduzindo desde os anos 1990, como se vê no GRÁFICO 17.

GRÁFICO 17 – Brasil: Saldo líquido de ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a faixa de escolaridade



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 29). Adaptado.

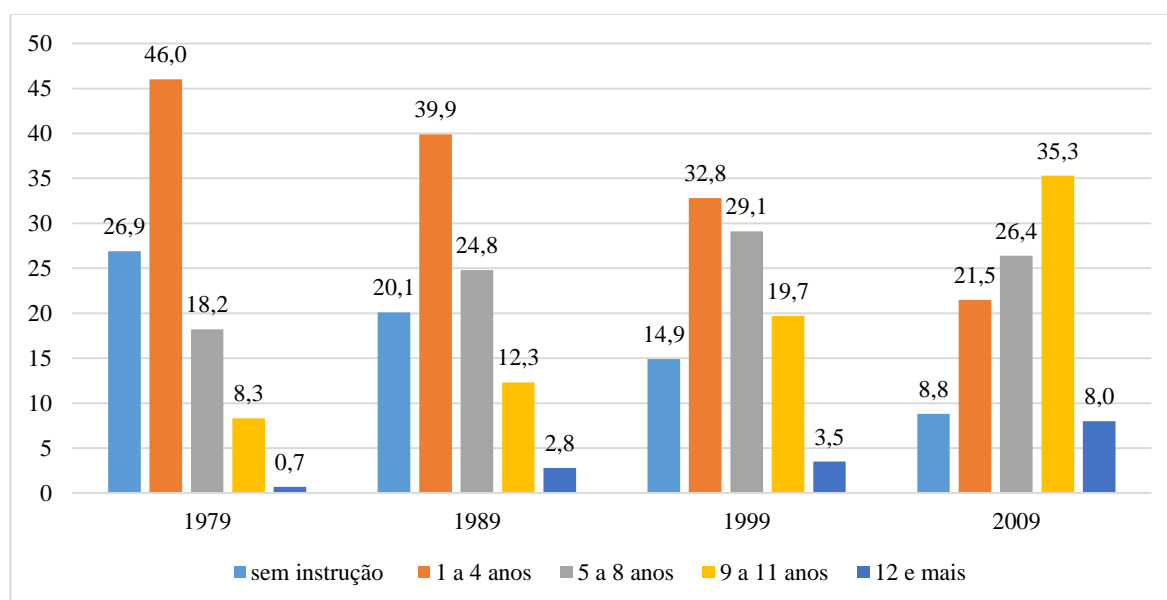
Para os anos 1980, a maioria das ocupações de salário de base geradas foram para aquelas pessoas que tinham apenas o ensino fundamental, seguidas por aquelas pessoas somente com o ensino médio. Já para os anos 1990 percebe-se uma diminuição drástica das ocupações geradas para aquelas pessoas que nunca estudaram, assim como uma diminuição das ocupações geradas para pessoas apenas com o ensino fundamental em relação aos anos 1980.

Nos anos 2000 continua a tendência à diminuição das ocupações para aquelas pessoas sem nenhum estudo e um menor crescimento de ocupações para pessoas com ensino

fundamental. Observa-se, porém, um forte aumento das ocupações geradas para trabalhadores com ensino médio e um aumento significativo de ocupações geradas para trabalhadores com ensino superior, em relação às décadas anteriores.

Ligada a esses padrões de geração de ocupações, observa-se no GRÁFICO 18 uma mudança na composição dos trabalhadores com salário de base no Brasil, sendo que em 2009, 43,3% dos ocupados possuíam 9 anos ou mais de escolaridade, em comparação com apenas 9% em 1979, 15,1% em 1989 e 23,2 % em 1999. Paralelamente, observa-se no mesmo gráfico a grande redução da proporção de trabalhadores com salário de base sem instrução ou com menos de 5 anos de estudo.

GRÁFICO 18 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores de salário de base segundo anos de estudo (em %)



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 33). Adaptado.

Com relação ao setor de atividade econômica, a TABELA 7 mostra que o segmento com maior crescimento na geração de ocupações para trabalhadores com salário de base nos anos 2000 foi o de “outros serviços auxiliares” (113,3%), seguido pelos de “comércio de mercadorias” (82,3%), “transporte, armazenagem e comunicação” (71,9%) e a “indústria de transformação” (59,9%).

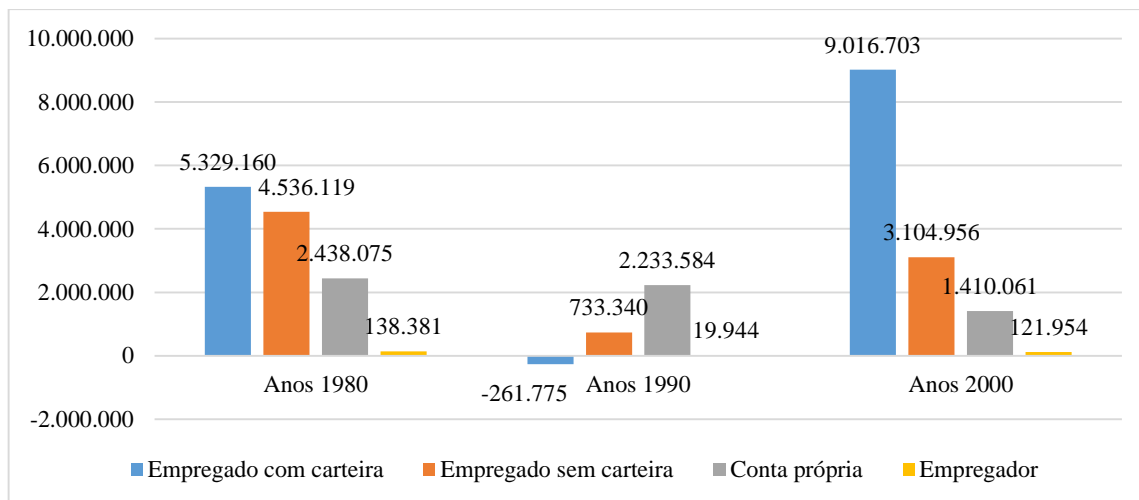
TABELA 3 – Brasil: variação no saldo líquido das ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo setor de atividade econômica (em%)

Setores	Anos 1980	Anos 1990	Anos 2000
Administração pública	114,1	-15,0	37,3
Educação, saúde e serviços sociais	87,6	7,9	20,8
Transporte, armazenagem e comunicação	44,7	7,3	71,9
Outros serviços auxiliares (coletivos, sociais e pessoais)	84,8	26,1	113,3
Prestação de serviços (alojamento, alimentação e domésticos)	60,7	22,8	-13,3
Comércio de mercadorias	77,2	21,9	82,3
Outras atividades industriais	7,9	-8,7	-28,7
Indústria da construção	26,3	16,8	41,7
Indústria de transformação	43,3	-18,7	59,9
Agrícola	6,5	-8,8	-4,5

Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 30). Adaptado.

Como exposto anteriormente, a década de 2000 foi marcada por um grande crescimento de postos de trabalho “de carteira assinada” para trabalhadores com salário de base. No GRÁFICO 19 pode-se acompanhar a evolução conforme a posição na ocupação para as décadas de 1980, 1990 e 2000. Nos anos 1980 houve um bom crescimento dos empregos com carteira assinada, sendo o segmento com maior saldo líquido, seguido pelos empregados sem carteira, por conta própria e empregador. Nos anos 1990 houve um saldo negativo para os empregados com carteira assinada, sendo que o segmento com maior saldo para esta década foi o de trabalhadores por conta própria. Na década de 2000 houve um expressivo saldo positivo para trabalhadores de salário de base com carteira assinada, mais de duas vezes superior ao saldo daqueles sem carteira assinada. Conforme Pochmann (2012, p. 31), os trabalhadores de salário de base respondem atualmente pela metade das ocupações no Brasil, sendo que desse total, 75% são assalariados, dos quais dois de cada três possuem carteira assinada.

GRÁFICO 19 – Brasil: saldo líquido nas ocupações geradas para trabalhadores de salário de base segundo a posição na ocupação

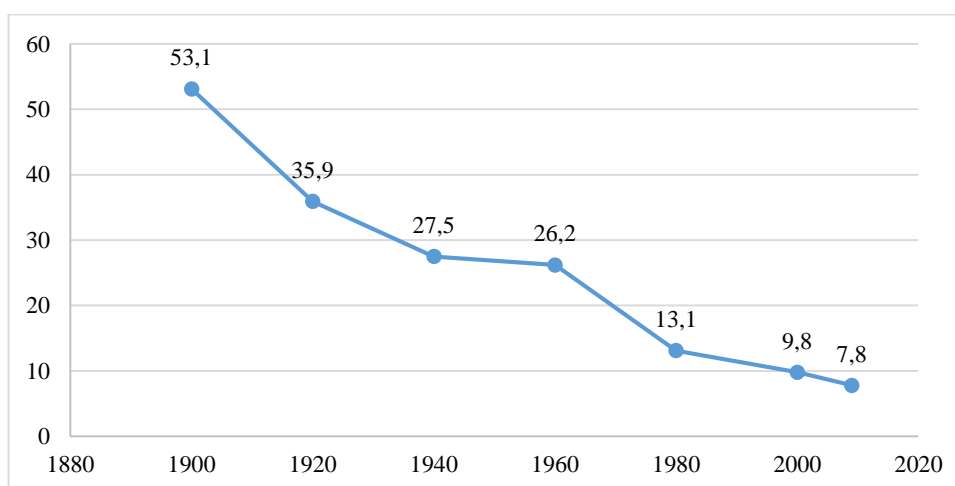


Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 31). Adaptado.

Quanto à natureza das ocupações na base da pirâmide social, vejamos alguns segmentos.

O trabalho doméstico, que engloba aquelas ocupações prestadas nos lares, vem diminuindo sua participação relativa no total da ocupação urbana desde o início do século (vide GRÁFICO 20). Em 1900, mais da metade das ocupações urbanas eram representadas por atividades domésticas. Em 2009, esse percentual foi de 7,8%.

GRÁFICO 20 – Brasil: evolução da participação relativa do trabalho doméstico no total da ocupação urbana

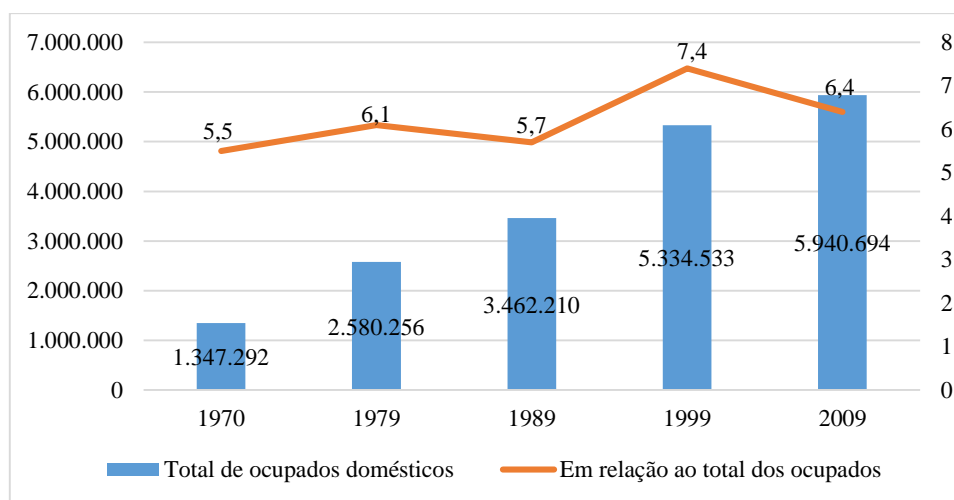


Fonte: IBGE/Censos demográficos e PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 54). Adaptado.

No entanto, em termos absolutos, constata-se que nas últimas décadas a quantidade de trabalhadores domésticos no Brasil foi multiplicada por 4,4 vezes, passando de 1,3 milhão

para 5,9 milhões de pessoas ocupadas. Em relação ao total de ocupações no Brasil, as ocupações domésticas apresentaram uma queda de 7,4% para 6,4% entre 1999 e 2009 (vide GRÁFICO 21).

GRÁFICO 21 – Brasil: evolução do trabalho doméstico



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 55). Adaptado.

O grupo de trabalhadores domésticos é classificado por Pochmann (2012) como trabalhadores de salário de base, pois mais de 90% das ocupações domésticas têm remuneração de até 1,5 salário mínimo. Constatou-se que esse padrão de remuneração se alterou pouco nas últimas décadas, sendo que em 1970 esse percentual de trabalhadores domésticos que ganhavam até 1,5 salário mínimo era de 97,4% do total e em 2009 este percentual foi de 93% (2012, p. 55).

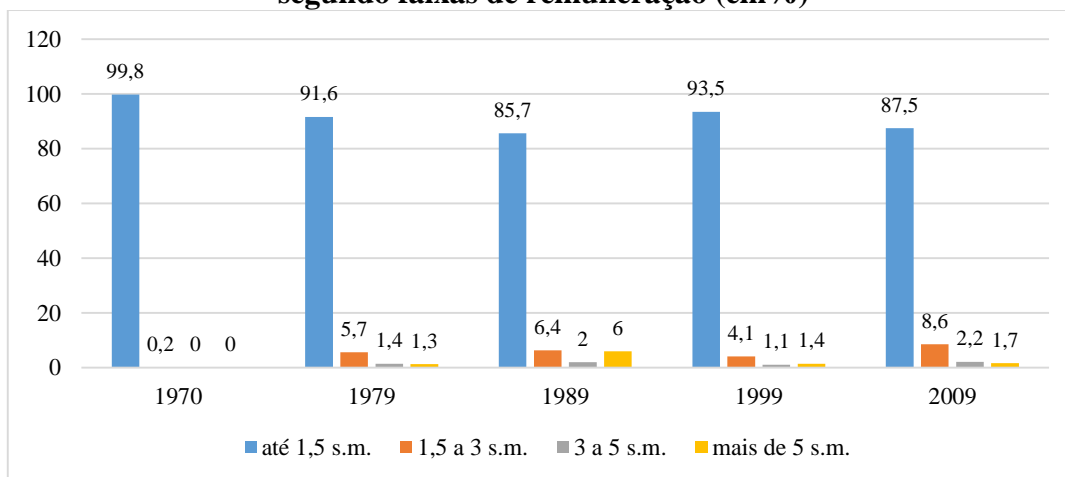
Outra constatação é a de que a ocupação no trabalho doméstico é cada vez mais de pessoas não brancas, sendo que em 1989 a parcela de brancos era de aproximadamente 49% e em 2009 essa proporção era de menos de 38% (Ibidem, p. 57).

Quanto aos anos de estudo constata-se que em 2009, quase um quinto dos trabalhadores domésticos possuíam dez anos ou mais de estudo (ensinos médio e superior), sendo que ao fim da década de 1980 essa parcela representava menos de 2%. A parcela dos trabalhadores domésticos sem estudo decresceu de 31,3% em 1970 para 10% em 2009 (POCHMANN, 2012).

Para os trabalhadores do setor primário (agricultura) predomina em toda a série histórica (1970 a 2000; vide GRÁFICO 22) aquele segmento de trabalhadores que recebem até 1,5 salário mínimo. Na década de 2000, decresceu seis pontos percentuais a proporção de trabalhadores do setor primário que recebem até 1,5 salário mínimo, e houve pequena elevação

daqueles pertencentes a faixas de remuneração mais alta; no entanto, a grande maioria ainda recebe em 2009 até 1,5 salário mínimo (87,5%).

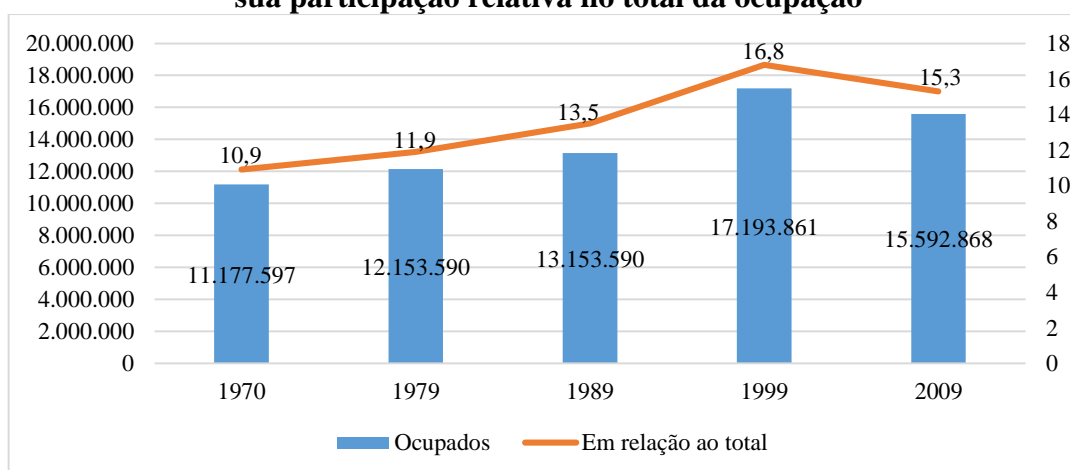
GRÁFICO 22 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores do setor primário segundo faixas de remuneração (em%)



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 63). Adaptado.

Pelo GRÁFICO 23 constata-se que houve na década de 2000 uma queda de cerca de 600 mil ocupações no setor primário, diminuindo sua participação relativa para 15,3% no total das ocupações, em relação com 16,8% em 1999. Foi a primeira década em que houve decréscimo do total de ocupações em relação à década anterior na série observada (1970 a 2009).

GRÁFICO 23 – Brasil: evolução da quantidade de trabalhadores no setor primário e sua participação relativa no total da ocupação

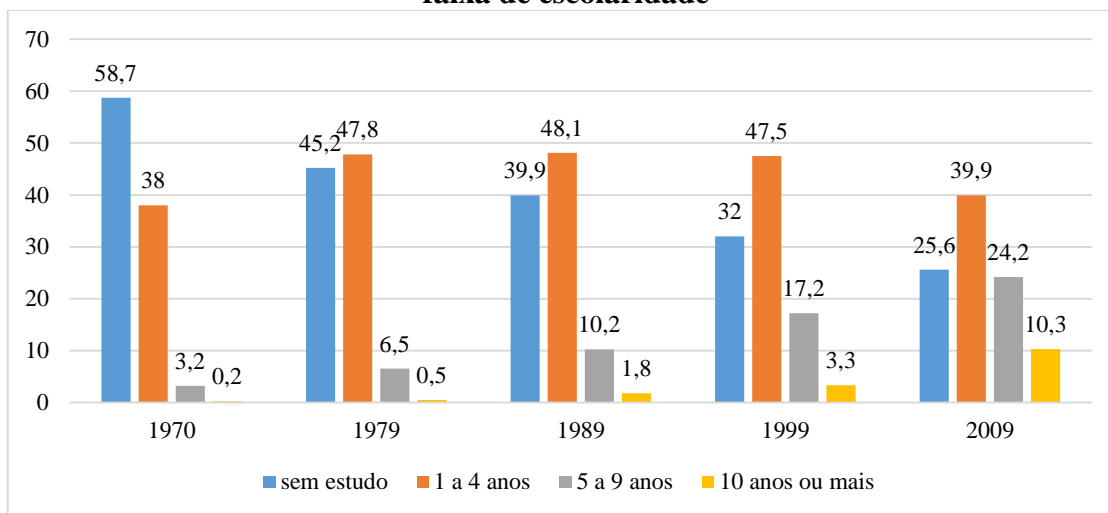


Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 64). Adaptado.

Quanto à escolaridade, observa-se uma inversão na trajetória dos ocupados do setor primário com redução crescente da quantidade de trabalhadores sem escolaridade, sendo que

em 1970 esse segmento respondia por 60% dos ocupados no setor primário e em 2009 essa proporção foi de aproximadamente um quarto do total (vide GRÁFICO 24).

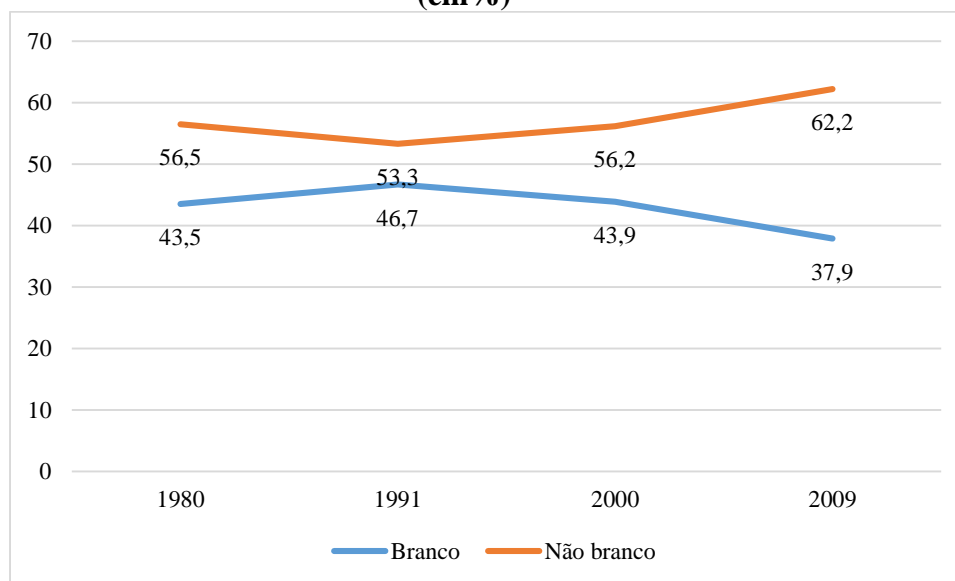
GRÁFICO 24 – Brasil: Evolução da composição do trabalhador primário segundo a faixa de escolaridade



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 65). Adaptado.

Conforme Pochmann (2012), a maioria dos postos de trabalho do setor primário é ocupada por trabalhadores não-brancos, sendo que sua participação relativa no total vem crescendo desde o ano de 1991 (vide GRÁFICO 25).

GRÁFICO 25 – Brasil: composição do trabalhador do setor primário segundo cor/raça (em%)

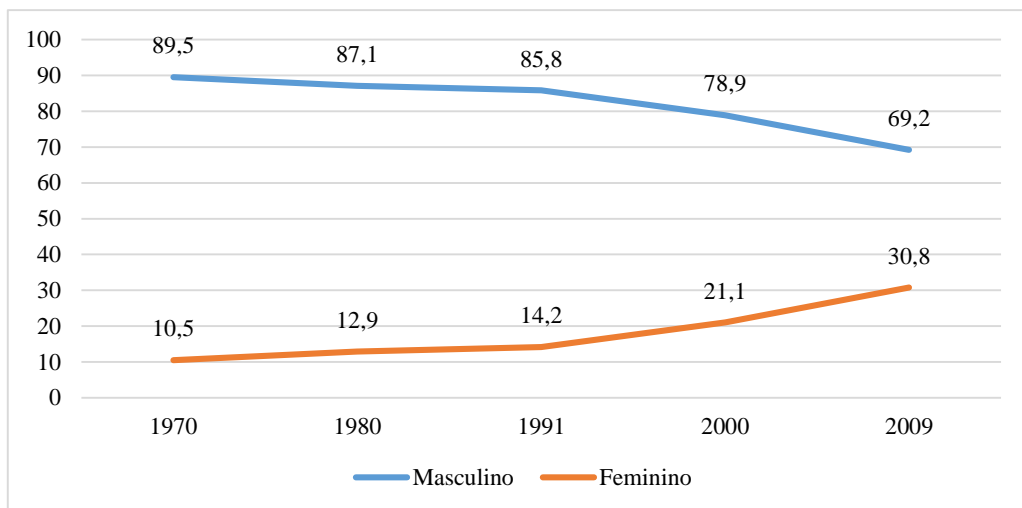


Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 66). Adaptado.

Quanto ao sexo dos trabalhadores do setor primário, o sexo masculino ainda preenche grande parte dos postos de trabalho, representando 69,2%. No entanto, houve um

crescimento da presença feminina desde 1970 até 2009, sendo que no começo da série (1970) a proporção de mulheres no setor primário era de 10,5% e em 2009 esse percentual foi de 30,8%.

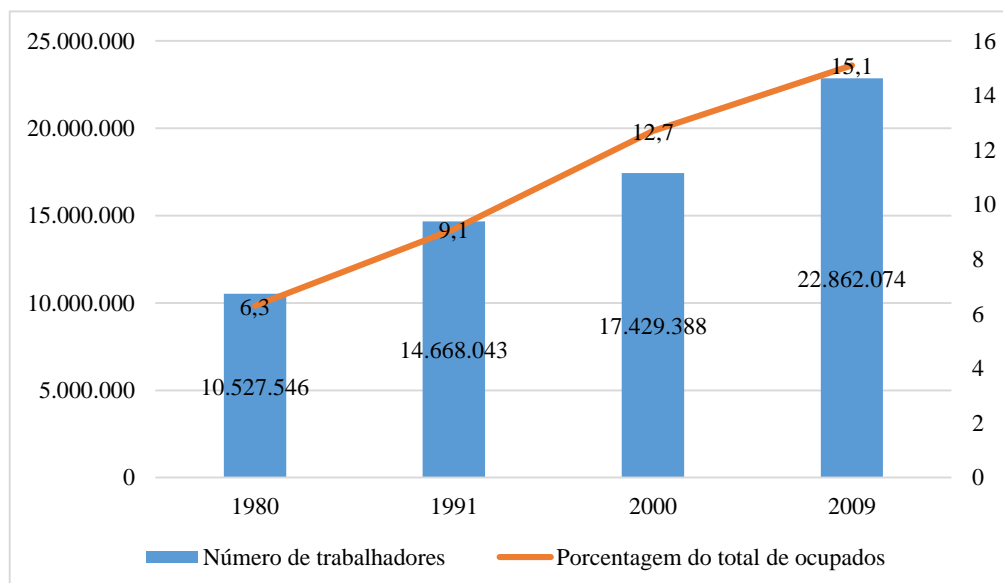
GRÁFICO 26 – Brasil: composição do trabalhador do setor primário segundo sexo (em %)



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 67). Adaptado.

Com relação ao segmento de trabalhadores autônomos percebe-se um número crescente em toda a série analisada (vide GRÁFICO 27). Em 1980, os autônomos representavam 6,3% do total de ocupados passando para 9,1% em 1991; para 12,7% em 2000 e para 15,1% em 2009.

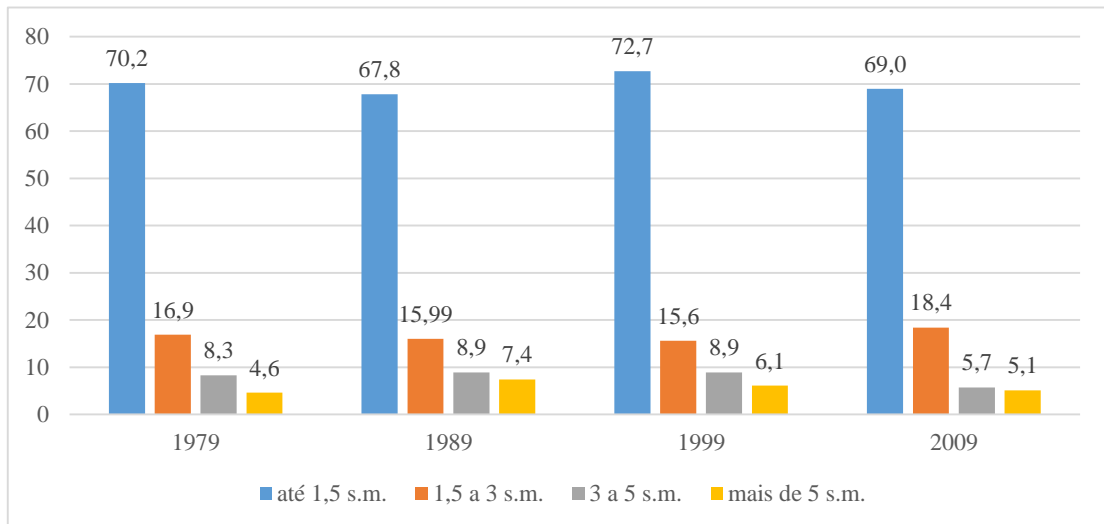
GRÁFICO 27 – Brasil: evolução dos trabalhadores autônomos



Fonte: IBGE/PNAD. Retirado de Pochmann (2012, p. 71). Adaptado.

Quanto ao perfil de remuneração dos trabalhadores autônomos, observa-se pelo GRÁFICO 28 que 69,0% dos trabalhadores autônomos têm rendimento mensal de até 1,5 salário mínimo, que representa um salário de base. Essa grande proporção da faixa de rendimento até 1,5 salário mínimo é verificada em todos os anos da série analisada.

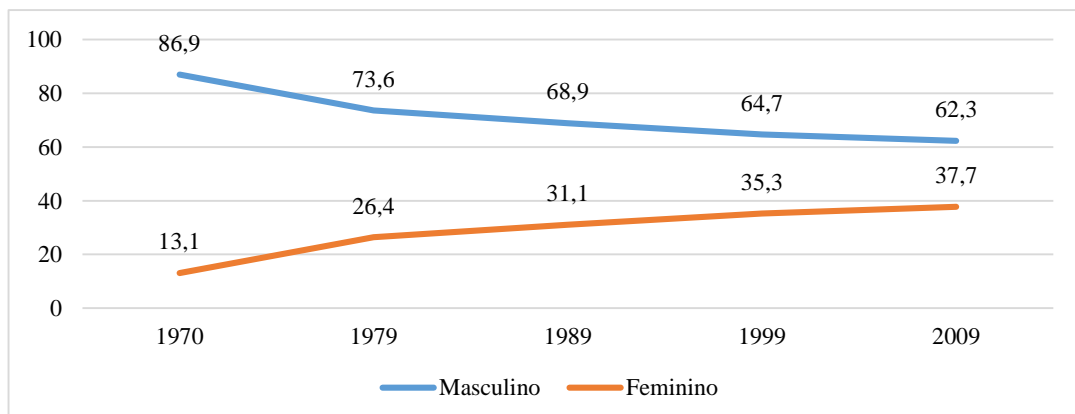
GRÁFICO 28 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores autônomos segundo faixa de remuneração



Fonte: IBGE/PNAD e POF. Retirado de Pochmann (2012, p. 72). Adaptado.

Quanto ao sexo, a maior parte dos trabalhadores autônomos no Brasil é do sexo masculino, no entanto, a presença feminina vem aumentando consideravelmente a partir da década de 1970, como observado no GRÁFICO 29. Em 1970, os homens correspondiam a 86,9% dos trabalhadores autônomos, enquanto as mulheres 13,1%. Já em 2009, o percentual de trabalhadores autônomos do sexo masculino caiu para 62,3% enquanto as mulheres elevaram sua participação relativa para 37,7%.

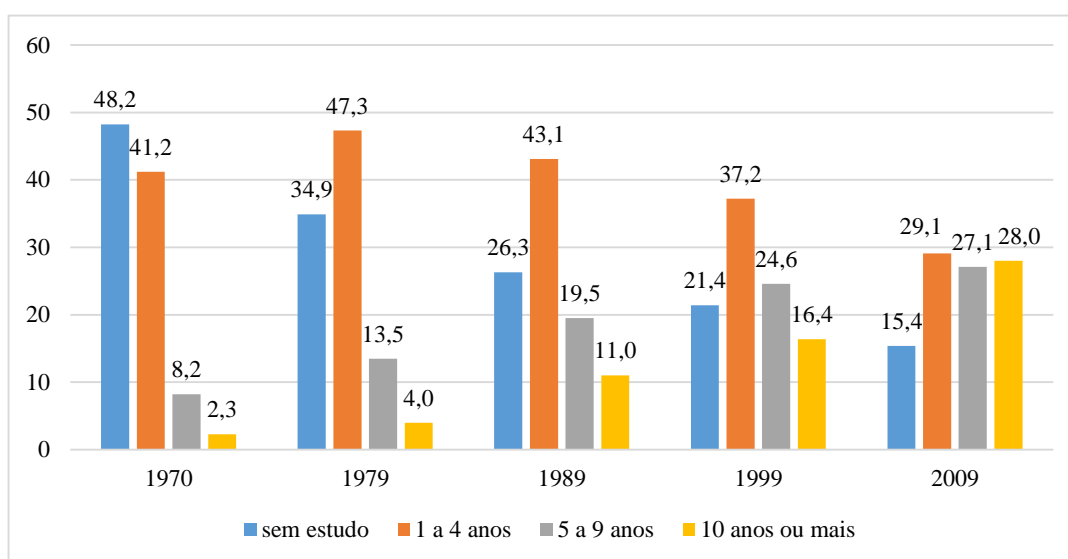
GRÁFICO 29 – Brasil: composição dos trabalhadores autônomos segundo sexo



Fonte: IBGE/PNAD e POF. Retirado de Pochmann (2012, p. 73). Adaptado.

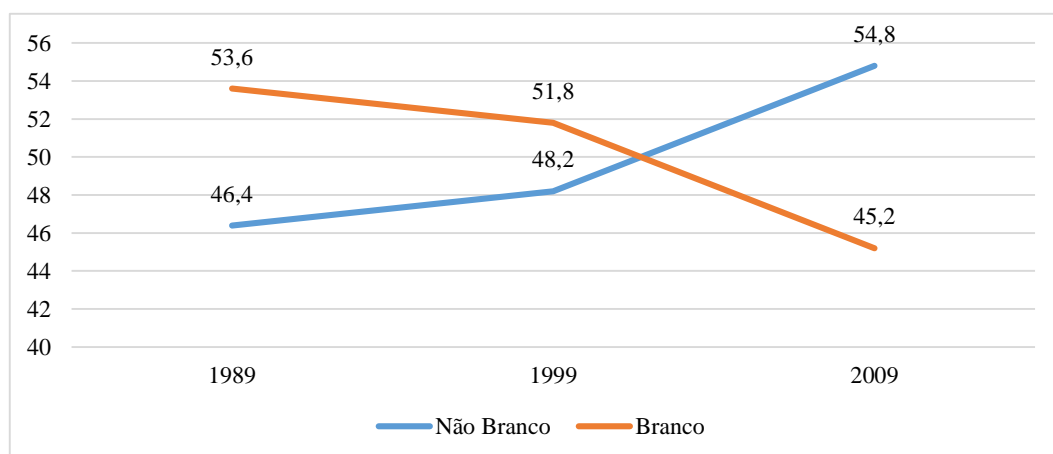
No que diz respeito à escolaridade do trabalhador autônomo observa-se um crescimento da participação relativa daqueles trabalhadores autônomos que possuem 10 anos ou mais de estudo e de 5 a 9 anos de estudo e um decréscimo considerável daqueles como nenhum grau de escolaridade e com apenas 1 a 4 anos de estudo. Portanto, o nível educacional geral dos trabalhadores autônomos tem crescido consideravelmente (vide GRÁFICO 30).

GRÁFICO 30 – Brasil: evolução da composição dos trabalhadores autônomos segundo faixa de escolaridade



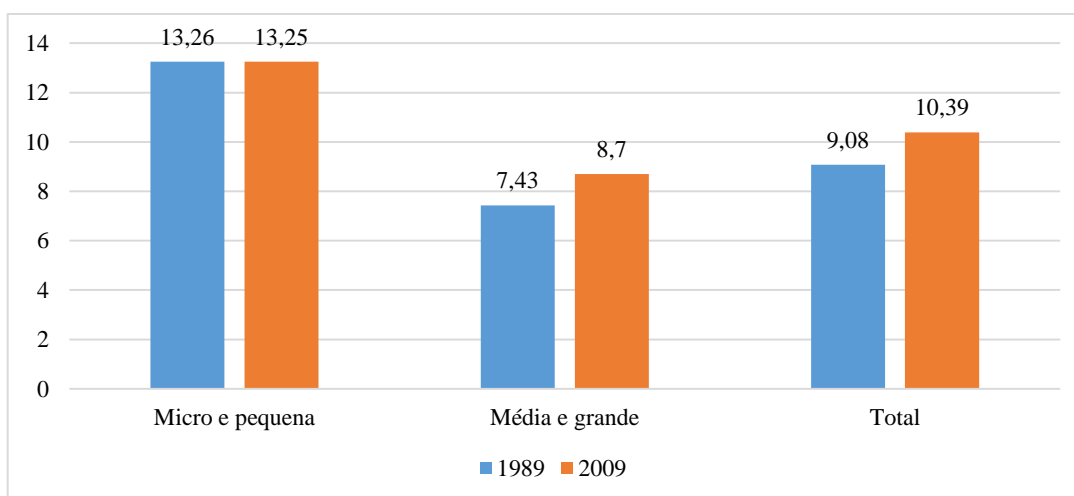
Fonte: IBGE/PNAD e POF. Retirado de Pochmann (2012, p. 74). Adaptado.

Quanto à raça/cor, percebe-se que os trabalhadores autônomos não-brancos aumentaram sua participação relativa. Em 1989 eram a minoria, representando 46,4% do total, passando para 48,2 em 1999 e em 2009 ultrapassando os trabalhadores brancos com 54,8% de participação no total de ocupações autônomas. Portanto, houve decréscimo da participação dos brancos de 53,6% em 1989 para 51,8% em 1999 e para 45,2% em 2009 (vide GRÁFICO 31).

GRÁFICO 31 – Brasil: composição dos trabalhadores autônomos segundo cor/raça

Fonte: IBGE/PNAD e POF. Retirado de Pochmann (2012, p. 75). Adaptado.

Segundo dados do RAIS/MTE, o Brasil gerou 16,7 milhões de empregos formais entre 1989 e 2009, com 12,6% relacionados a empregos temporários, sendo que 52,4% dos empregos temporários foram gerados por micro e pequenas empresas. No entanto, entre 1989 e 2009, as empresas de médio e grande porte aumentaram sua participação relativa na quantidade de empregos temporários de 7,43% para 8,7%, enquanto que a quantidade relativa de ocupações temporárias nas micro e pequenas empresas permaneceu quase inalterada no mesmo período (13,25). Percebe-se também que houve aumento da quantidade relativa de empregos temporários, passando de 9,08% em 1989 para 10,39% em 2009 (vide GRÁFICO 32).

GRÁFICO 32 – Brasil: evolução da participação do emprego temporário formal no total da ocupação segundo tamanho dos estabelecimentos

Fonte: IBGE/PNAD e POF. Retirado de Pochmann (2012, p. 92). Adaptado.

Outro tipo de trabalho que vem ganhando cada vez mais importância no Brasil, com cada vez mais postos, é o trabalho terceirizado. Este tipo de trabalho é na maioria das vezes de baixa remuneração sendo classificado também como ocupação de salário de base. Conforme Pochmann (2012), até 1994 a expansão deste tipo de trabalho era bastante contida. Somente com o fim das altas taxas de inflação a partir do Plano Real houve um grande impulso do trabalho terceirizado. Consta-se que em 1995 a quantidade de trabalhadores terceirizados no estado de São Paulo foi de 110 mil empregados distribuídos em cerca de 1,2 mil empresas. Em 2010, o número de empregados terceirizados ultrapassou 700 mil distribuídos por mais de 5,4 mil empresas. Essa expansão do emprego terceirizado se deu pela necessidade da redução dos custos de contratação, pois os postos de trabalho terceirizados implicam menores custos em relação aos postos de trabalho não terceirizados.

Entre 1995 e 1995 o número de trabalhadores terceirizados cresceu a uma média anual de 9% ao passo que a quantidade de empresas aumentou 22,5%, também como média ao ano. No período subsequente (1996-2010), a expansão média anual do emprego formal terceirizado foi de 13,1% e de 12,4% ao ano para o crescimento médio anual das empresas. Em todo o período analisado, o universo de trabalhadores terceirizados elevou-se 11,1% ao ano, em média, e, nesse mesmo período, a quantidade de empresas cresceu a uma média anual de 16,4% (POCHMANN, 2012, p. 105).

Quanto às características dos trabalhadores terceirizados, constata-se que durante a década de 2000 ocorreu uma diminuição das pessoas de cor branca nos empregos terceirizados, no entanto, quase dois terços dos trabalhadores terceirizados ainda são de cor branca. Quanto à escolaridade, observa-se uma diminuição acentuada na participação relativa dos trabalhadores com escolaridade até o ensino fundamental e um aumento daqueles com escolaridade até o ensino médio, sendo que entre 1995 e 2010 a participação dos empregados com ensino médio passou de 5% para 59% do total. Em 2010, 9% dos empregados terceirizados possuíam nível superior, enquanto que, no ano de 1995, esse percentual era de apenas 2%. Quanto à remuneração, entre 1985 e 2010, houve um aumento médio anual de 2,3% no valor do salário real médio (POCHMANN, 2012).

Pode-se dizer ainda deste segmento que o tempo médio de permanência do trabalhador se manteve estável entre 1985 e 2010, ficando por volta de 18 meses. O trabalho terceirizado tem se concentrado principalmente no setor de serviços, especificamente nos serviços auxiliares. Observa-se uma queda no número de contratações por empresa sendo que, em 1985, no estado de São Paulo havia em média 387 empregados por estabelecimento de terceirização, já em 2010 eram em média 131 empregados contratados por empresas de terceirização, representando uma queda de 66,1% (POCHMANN, 2012).

3.2 Indicadores sociais recentes

Constataram-se várias transformações no mercado de trabalho, no sentido de um aumento considerável das ocupações formais em diversos setores e um aumento na massa de remuneração. Segundo dados do IBGE, a redução do desemprego, aliada ao aumento do rendimento dos trabalhadores, principalmente em virtude da política de valorização do salário mínimo, reduziu o grau de desigualdade no rendimento do trabalho. O índice de Gini da população ocupada sofreu regressão progressiva, passando de 0,543 em 2005 para 0,498 em 2012. Houve também um aumento significativo na proporção de empregos formais, que passou de 44,6% em 2002 para 59,6% em 2012. O crescimento deste período foi de 12,3% ocorrendo uma variação um pouco maior no caso das mulheres (13,1%). Os fatores responsáveis por esses resultados foram, entre outros, a retomada do crescimento econômico, a política de redução do salário mínimo e a política de incentivo à formalização, como a criação do Simples Nacional (SÍNTESE..., 2013).

No entanto, a apropriação da renda no Brasil permanece muito desigual, conforme dados do IBGE. A TABELA 8 mostra que em 2012, o primeiro décimo da distribuição (10% com menores rendimentos) se apropriava de apenas 1,1% da renda total, enquanto o último décimo se apropriou de 41,9%. Observa-se que houve crescimento da apropriação da renda pelos décimos inferiores até o sétimo décimo e foi negativo para os três últimos; no entanto, não é o suficiente para amenizar a desigualdade de renda no país (SÍNTESE..., 2013).

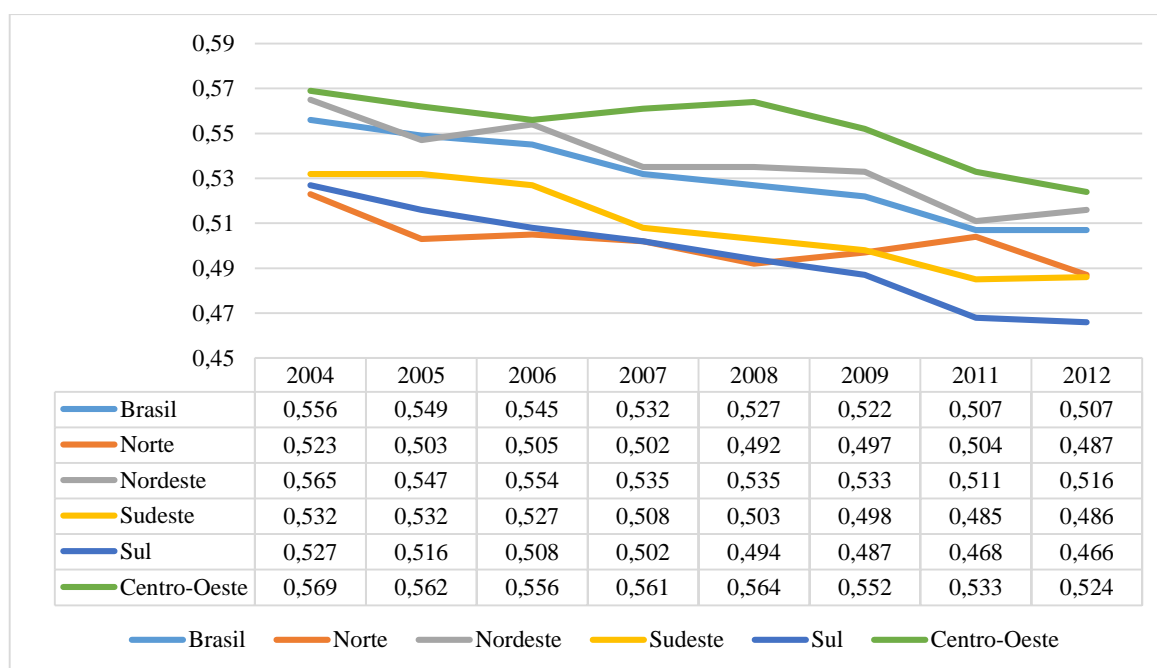
Tabela 4 - Distribuição do rendimento mensal das pessoas de 15 anos ou mais de idade, com rendimento, segundo as classes de percentual das pessoas de 15 anos ou mais de idade - Brasil - 2004/2012

Classes de percentual das pessoas de 15 anos ou mais de idade (%)	Distribuição do rendimento mensal das pessoas de 15 anos ou mais de idade, com rendimento (%)								Taxa de crescimento 2004-2012 (%)	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2012		
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Até 10	0,9	1,0	0,9	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	26,7	
Mais de 10 a 20	2,6	2,8	2,6	3,0	3,0	3,0	3,4	3,4	30,8	
Mais de 20 a 30	3,6	3,7	4,0	4,0	4,0	4,2	4,2	4,3	21,6	
Mais de 30 a 40	3,8	3,8	4,0	4,1	4,1	4,3	4,4	4,4	17,8	
Mais de 40 a 50	4,7	4,8	4,8	4,9	5,1	5,1	5,3	5,3	13,2	
Mais de 50 a 60	6,0	6,0	6,0	6,1	6,2	6,3	6,5	6,5	8,2	
Mais de 60 a 70	7,5	7,5	7,6	7,8	7,8	7,9	8,0	8,0	7,9	
Mais de 70 a 80	10,1	10,1	10,0	10,0	10,1	10,1	10,2	10,1	(-) 0,2	
Mais de 80 a 90	15,7	15,3	15,4	15,5	15,4	15,3	15,1	14,9	(-) 5,0	
Mais de 90 a 100	45,3	45,1	44,8	43,7	43,2	42,9	41,8	41,9	(-) 7,5	
Mais de 95 a 100	32,4	32,4	32,1	31,2	30,9	30,7	29,8	30,1	(-) 7,1	
Mais de 99 a 100	13,0	13,2	13,1	12,6	12,5	12,6	12,1	12,9	(-) 0,8	

Fonte: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2004/2012.
Nota: Exclui as informações das pessoas sem declaração de rendimento.

Pelo índice de Gini constata-se que depois de um período de estabilidade (anos 1990), este indicador apresentou uma queda significativa a partir dos anos 2000, sendo de 0,507 em 2012 comparado com 0,556 em 2004 (vide GRÁFICO 33). A Região Sul é aquela com menor desigualdade (0,466 em 2012) no país e a região com maior desigualdade é a região Centro-Oeste com 0,524 em 2012 (SÍNTESE..., 2013).

GRÁFICO 33 - Índice de Gini da distribuição do rendimento mensal das pessoas de 15 anos ou mais de idade, com rendimento, segundo as Grandes Regiões - 2004/2012

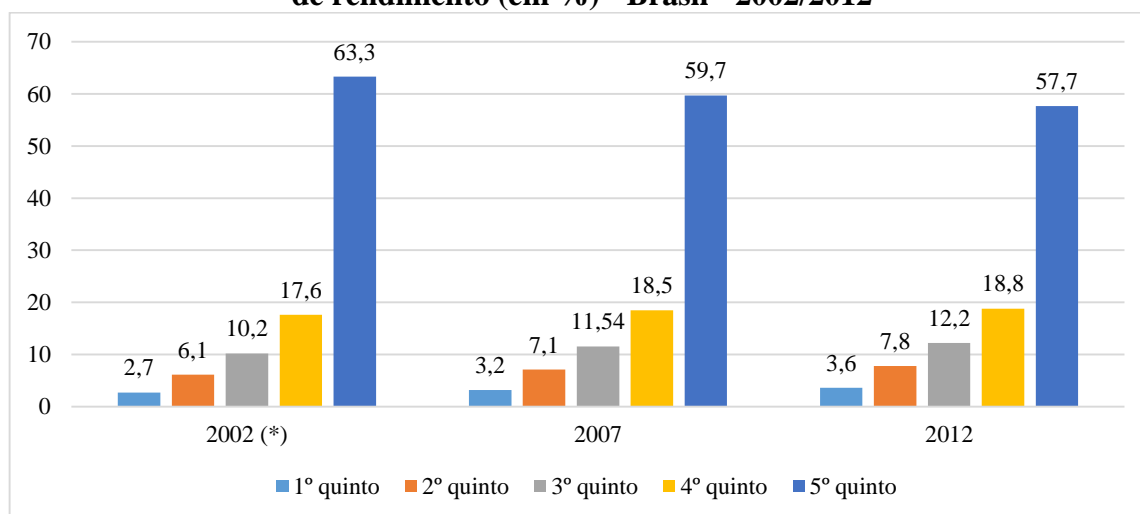


Fonte: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2012.

Pelo indicador de renda domiciliar *per capita*, considerando-se todos os rendimentos dos membros familiares e o tamanho do arranjo familiar, observa-se o mesmo movimento de redução da desigualdade, no entanto, em uma estrutura de extrema desigualdade (vide GRÁFICO 34). A participação do último quinto caiu de 63,3% em 2002 para 57,7% em 2012, enquanto os outros quintos aumentaram sua participação, mas ainda ficam muito aquém do último quinto. O 4º quinto, por exemplo, tem uma participação de apenas 18,8%, sendo aquele com a maior participação depois do 5º quinto (SÍNTESE..., 2013).

Pela TABELA 9 pode-se perceber a diferença entre os rendimentos dos quintos extremos. No primeiro quinto (20% mais pobres), o rendimento mensal familiar *per capita* foi de R\$ 186,00 em 2012 (0,3 salário mínimo). O último quinto (20% mais ricos) tinha um rendimento mensal familiar *per capita* de R\$ 2.998,00 ou 4,9 salários mínimos. No Nordeste percebe-se que o último quinto recebeu 17,9 vezes mais que o primeiro.

GRÁFICO 34 - Distribuição percentual do rendimento familiar per capita, por quintos de rendimento (em %) - Brasil - 2002/2012



Fonte: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2002/2012.

(*) Exclusive a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

TABELA 5 - Rendimento médio mensal familiar per capita dos arranjos familiares com rendimento, em reais e em salários mínimos, dos 20% mais pobres e dos 20% mais ricos, e relação entre os rendimentos médios, segundo as Grandes Regiões - 2012

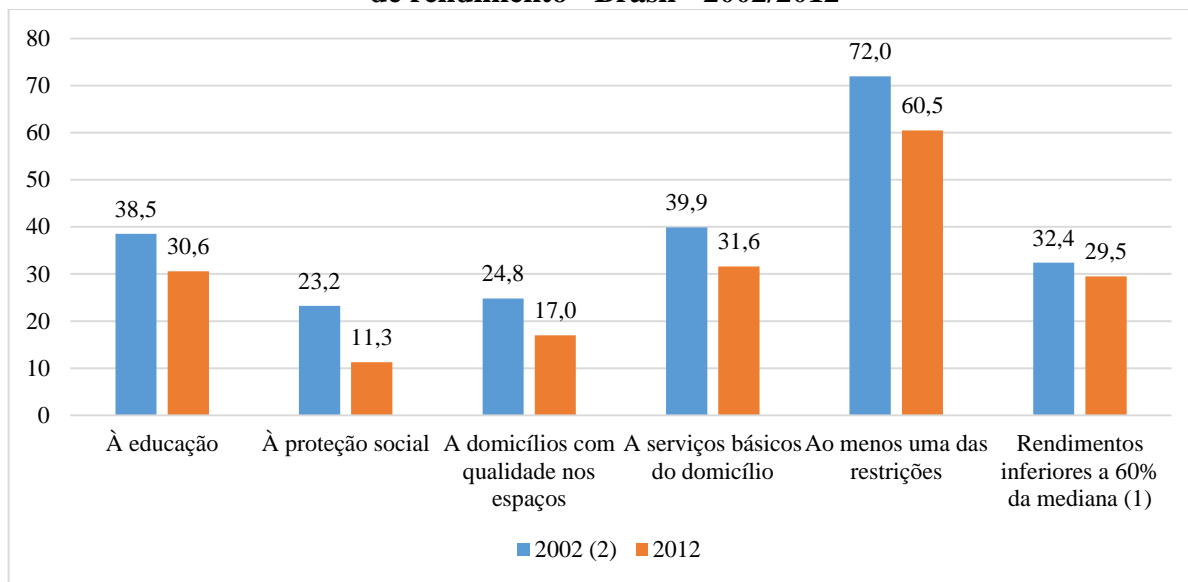
Grandes Regiões	Rendimento médio mensal familiar <i>per capita</i> dos arranjos familiares com rendimento				Relação entre os rendimentos médios (B/A)
	Em reais (R\$)		Salário mínimo		
	20% mais pobres (1º quint) (A)	20% mais ricos (5º quint) (B)	20% mais pobres (1º quint) (A)	20% mais ricos (5º quint) (B)	
Brasil	186	2 998	0,30	4,82	16,1
Norte	134	2 002	0,21	3,22	15,0
Nordeste	110	1 974	0,18	3,17	17,9
Sudeste	265	3 494	0,43	5,62	13,2
Sul	291	3 131	0,47	5,03	10,8
Centro-Oeste	251	3 678	0,40	5,91	14,7

Fonte: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2012. Nota: Exclusive as pessoas cuja condição no arranjo familiar era pensionista, empregado doméstico ou parente do empregado doméstico.

Pelo GRÁFICO 35, que traz informações sobre restrições ao acesso a certos direitos sociais, percebe-se que entre 2002 e 2012, a proporção de pessoas que apresentavam ao menos uma das restrições de acesso avaliadas passou de 72% para 60,5%. A restrição de acesso à proteção social foi a que apresentou maior decréscimo percentual (-51%) seguido da dimensão

qualidade nos espaços dos domicílios (-31%). As restrições de acesso à educação e aos serviços de saneamento e iluminação (serviços básicos do domicílio) permanecem com as maiores proporções de pessoas, 30,6% e 31,6%, respectivamente, em 2012 (SÍNTESE..., 2013).

GRÁFICO 35 - Proporção de pessoas, segundo as restrições ao acesso e características de rendimento - Brasil - 2002/2012



Fonte: IBGE, Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2002/2012.

Notas: (1) Exclui pessoas sem declaração de rendimento domiciliar per capita e pessoas cuja condição no domicílio era pensionista, empregado doméstico ou parente do empregado doméstico. (2) Exclui a população rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará, e Amapá.

Os dados apresentados permitem inferir que o Brasil logrou avanços importantes na última década. Houve grande geração de empregos, melhoria nos rendimentos, maior acesso a bens de consumo e a direitos como proteção social e educação.

CONDERAÇÕES FINAIS

Constata-se que na década de 2000 houve uma grande elevação de empregos de salário de base. Essa transformação, juntamente com o aumento do gasto social por parte do governo fez com que a massa de remuneração de uma parcela da população se elevasse. Com maior renda, o trabalhador brasileiro pôde usufruir de bens antes inacessíveis.

Constata-se que o Brasil ainda continua um país bastante desigual, apesar da grande geração de empregos, do aumento das remunerações e do aumento do gasto social. Frente aos dados é difícil concordar com a afirmação de que o Brasil se tornou um país de classe média, como é possível classificar países de primeiro mundo como Estados Unidos e alguns países da Europa.

Esta desigualdade, no entanto, foi reduzida na última década, com a geração de diversos postos de trabalho, juntamente com o aumento do gasto social por parte do governo, permitindo que grande parte da população que estava em situação de pobreza passasse a ter uma remuneração que a possibilitasse o acesso a uma vida melhor por meio do acesso a bens e serviços.

Os dados apresentados permitem afirmar que o Brasil logrou avanços importantes na última década. Houve grande geração de empregos, melhoria nos rendimentos, maior acesso a bens de consumo e a direitos como proteção social e educação.

Foi uma década notavelmente importante para o país. No entanto, o Brasil é um país com uma marca de desigualdade histórica e será difícil resolver tal problema em apenas uma década. Há muito ainda que se fazer para se poder classificar o Brasil como um país de classe média como os países de primeiro mundo. As ocupações geradas não podem ser classificadas como de classe média, mas sim como ocupações de salário de base. A denominação de “trabalhadores pobres”, de Márcio Pochmann, ou “batalhadores brasileiros”, de Jessé Souza, se revela de muito maior sentido do que a de “nova classe média”, de Marcelo Neri e da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (SAE/PR).

Na análise marxista mais tradicional, a sociedade é dividida em duas classes apenas: o proletariado e a burguesia. Por essa linha de pensamento, não existiria classe média, muito menos a “nova classe média”. Esta seria inevitavelmente incorporada ao proletariado. A esta nova classe, por seu caráter de salário de base e posição na produção, seria facilmente aceitável dar o nome de proletariado, ou “novos integrantes do proletariado”, quanto à análise marxista tradicional.

A classificação de Pochmann de novos “trabalhadores pobres”, condizente com a literatura internacional, é corroborada pela análise marxista. Como visto no capítulo primeiro, o valor da força de trabalho é o valor dos meios de subsistência necessários à sobrevivência de seu possuidor. Não obstante, os novos trabalhadores de que falamos têm um salário baixo, a nível de subsistência, não podendo ser nem mesmo considerados cargos como os de nível administrativos, ou posições contraditórias, segundo a análise de Wright (1979).

Percebe-se que no Brasil houve geração de empregos em diversos setores como construção civil, serviços, comércio e indústria de transformação. Essa variedade de ocupações torna mais difícil a classificação dos indivíduos e, por este motivo, isto é feito na maioria das vezes considerando apenas o fator econômico representado pelo ganho mensal, o que gera afirmações falaciosas e sem muita profundidade teórica como a do surgimento de uma nova classe média.

Para Weber (1979) e Bourdieu (2007), outros elementos além do fator econômico são importantes para definir a posição social de um indivíduo. Partindo dessa premissa, Souza (2012) traz o conceito de batalhadores brasileiros, classificando os novos operários como verdadeiros lutadores ou heróis que conseguiram seu lugar ao seu à custa de muito esforço. A análise do autor revela atributos para além do tipo de trabalho ou renda auferida, num trabalho qualitativo que descreve as histórias de superação pessoal dos novos batalhadores. Critica também a noção neoliberal que tenta incutir a ideologia de um mundo próspero e belo, que neste caso seria o Brasil como um país de classe média

Aqui se faz pertinente a análise weberiana de classes. Segundo esta, as classes são formadas por pessoas que compartilham a mesma posição de mercado, e esta se define pelos recursos que o indivíduo tem para incorporar ou oferecer no mercado. Tais recursos podem ser propriedade, qualificações, educação ou habilidades específicas. Nesta ótica os recursos que os novos “trabalhadores pobres” podem oferecer melhoraram, visto que os níveis de escolaridade aumentaram nos setores analisados; além de maior propriedade, visto que tiveram sua renda aumentada.

Ainda fazendo referência a Weber (1979), mesmo aqueles indivíduos que têm grande poder - político ou econômico - podem ainda não gozar de honra social, estando em grupos de status e partidos diferentes. Um indivíduo pode ocupar lugar diferente nas ordens weberianas de classe, status e partido. Portanto, mesmo com um salário baixo, estando por isso em uma classe inferior, um indivíduo pode gozar de certa honra social ou de poder político. Neste sentido, não há indícios de que os novos integrantes do proletariado brasileiro tenham conseguido algum nível de honra ou prestígio, ou mesmo poder político.

Para a determinação de classes, o poder econômico se torna preponderante. Classificar como classe média trabalhadores com até 1,5 salário mínimo (perfil de remuneração que mais cresceu na década de 2000), e no caso da classificação da SAE/PR, famílias com remuneração *per capita* de R\$ 291,00 a R\$ 1.019, é demasiado precipitado ainda que esta remuneração possibilite sair da linha da pobreza e auferir alguns bens antes inacessíveis. Na realidade, o valor mínimo de R\$ 291,00 não corresponde nem mesmo a um salário mínimo por pessoa que atualmente é de R\$ 788,00.

Estas classificações, como a de Neri e da SAE/PR, consideram apenas a renda auferida, sem preocupar-se em considerar a natureza das ocupações ou os modos de vida, acesso a bens, capital cultural, como defendem as teorias apresentadas. Na abordagem de Souza, onde se encontra elementos teóricos da teoria de classes de Bourdieu, identificaram-se críticas quanto à noção da formação de uma nova classe média. Para o autor, classes sociais não devem ser determinadas somente pela renda, mas devem ser considerados também os valores imateriais, como a forma de vida de cada classe, o capital cultural, sua educação, valores que dificilmente podem ser medidos em números. Numa abordagem qualitativa, o autor constata que essa nova classe é fruto de histórias de vida individuais de superação e poder atribuído ao trabalho. A tese de que o país tornou-se um país de classe média é vista pelo autor como uma mentira e que esta falácia representa uma violência simbólica, por meio de uma ideologia que interpreta a realidade de modo distorcido com o intuito de reforçar o novo tipo de capitalismo que tomou o Brasil.

Na apresentação do trabalho de Pochmann não vimos tantos elementos qualitativos como em Souza. No entanto, o autor mostra, por meio de uma análise do mercado de trabalho, as diversas transformações ocorridas na década de 2000, comparadas com décadas anteriores. O autor verifica que o momento vivido pelo Brasil é diferente daqueles vividos em outras décadas, no que diz respeito ao principal tipo de atividade. Na última década, houve um aumento da participação do setor terciário na produção nacional, sendo que em décadas anteriores as atividades mais importantes eram a industrial e as atividades do setor primário que tiveram diminuição da sua participação.

Verifica-se, principalmente na década de 2000, a diminuição das ocupações sem remuneração e daquelas com três salários mínimos ou mais. As ocupações que mais cresceram foram aquelas com até 1,5 salário mínimo, classificadas por Pochmann como ocupações de salário de base. Verifica-se também que houve incorporação da escolaridade, posse de propriedade, moradia e bens de consumo – um “assentamento de uma nova estratificação social”. Outros fatores importantes são a grande massa de ocupações de salário de base geradas

para trabalhadores não brancos e o aumento considerável da presença feminina na composição dos ocupados de baixa remuneração.

Pochmann considera que há uma nova classe trabalhadora à qual julga sensato denominar de “trabalhadores pobres”. A classe média em sua visão não sofreu alterações consideráveis, mas houve a superação da condição de pobreza por grande parte da população, que logrou novos empregos, ainda que situados no nível inferior da estrutura ocupacional de baixa remuneração. Com a diminuição da desigualdade de renda e as alterações nos preços que favoreceram o consumo de bens duráveis, essa parcela da população teve maior acesso ao consumo.

Pelos dados apresentados no capítulo terceiro percebe-se que houve de fato uma diminuição do número de desempregados e um aumento da massa de remuneração da população. Com o grande aumento da participação da produção terciária no PIB, esse setor foi o que gerou mais empregos. Quanto a essa constatação, Pochmann defende que está havendo uma precarização do trabalho com o aumento da terceirização e a desvalorização dos diplomas devido ao inchaço educacional.

A tese da formação de uma nova classe média revela-se de fato precipitada. No entanto, o Brasil logrou avanços consideráveis na década de 2000 que devem ser destacados. Os dados revelam uma grande diminuição do percentual de pessoas pobres, de 32,7% em 1995 para 7,2% em 2009; um aumento e valorização do salário mínimo; maior inserção das mulheres no mercado de trabalho; maior absorção de trabalhadores não brancos; diminuição da concentração de renda; diminuição das restrições de acesso a bens essenciais como proteção social e educação.

A razão pela qual o discurso da nova classe média surgiu está implícita no seu uso pelo governo. O principal divulgador do conceito em 2008, Marcelo Neri, após publicar seu trabalho pela FGV, fez parte das publicações da SAE/PR sobre a nova classe média. Foram utilizados instrumentos estatísticos para dar base a um discurso falacioso e ideológico com a intenção de inculcar na população uma boa imagem do governo. Foram enaltecidos de forma leviana aspectos de incorporação no consumo, os quais não gera uma nova classe. Dizer que houve a formação de uma nova classe média revela a intenção do governo de ludibriar os mais inocentes, fazendo-os perceber a si mesmos como classe média.

Esta falácia da nova classe média pode ser interpretada também em comparação com as idéias de Kliksberg (2001) apresentadas na introdução deste estudo. Relaciona-se com as falácias da 1) “negação ou minimização da pobreza” à medida que nega a verdadeira situação daqueles empregados com salários de base que não chegam a ser pessoas de classe média, mas

sim pessoas com o mínimo para sobreviver; 2) “com o crescimento econômico, o resto se resolve” ao passo que as transformações foram puramente econômicas e interpretadas de forma falaciosa.

Não se propôs aqui apresentar uma nova metodologia de estratificação, mas sim, uma argumentação a respeito das transformações na última década, com uma pesquisa bibliográfica e documental. Quanto ao problema proposto, constata-se que as transformações da década de 2000 permitem dizer que houve melhora significativa nos padrões de consumo e condições de vida da população, fruto primeiramente da volta da carteira de trabalho, mas não há indícios claros da formação de uma “nova classe média”. Destaca-se também a assistência social por meio de programas de transferência de renda, que possibilitou a muitas famílias sair da pobreza extrema e de situações desumanas de privação de bens essenciais como moradia, alimentação, saúde. Em suma o que ocorreu foi a incorporação de novos integrantes do proletariado no mercado de trabalho brasileiro, que na década passada tiveram uma maior atenção do governo, o qual realizou maiores gastos sociais e esforços de diminuição da desigualdade de renda.

Ao fim do processo de pesquisa fica o questionamento de qual seria a melhor saída para enfrentar os problemas de desigualdade existente e evitar que tais discursos sejam facilmente aceitos pela população. O caminho mais correto é o da educação que forma e impede a alienação frente à realidade.

Para além da abordagem feita, seria ainda interessante destacar como os outros países estão lidando com essa questão da falsa classe média, que se revela como um acontecimento internacional, e com a questão das desigualdades e do desemprego decorrente das crises mais recentes em suas economias - um tema que ficará para trabalhos futuros.

REFERÊNCIAS

- ARRIGHI, Giovani. **A Ilusão do Desenvolvimento**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.
- A SITUAÇÃO do trabalho na primeira década dos anos 2000 / Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. São Paulo: DIEESE, 2012. Disponível em <<http://www.dieese.org.br/livro/2012/livroSituacaoTrabalhoBrasil.pdf>>. Acesso em 20/02/2015.
- BOUDON, R.; BESNARD, P.; CHEKAOUI, M.; LÉCUYER, B. **Dicionário de Sociologia**. Lisboa, Portugal: Publicações Dom Quixote, Ltda, 1990.
- BOURDIEU, P. **A distinção: Crítica social do julgamento**. Porto Alegre, RS: Zouk, 2007.
- CABRAL, Manuel Villaverde. Mobilidade Social e as Atitudes de Classe em Portugal. **Análise Social**, vol. XXXIII, p. 146-147, 1998. Disponível em <<http://analisesocial.ics.ul.pt/documentos/1221843503D2gWE9ha4Sw90LD3.pdf>>. Acesso em 15/05/2014.
- CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. **Metodologia Científica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- CHAAD, José P. Z.; POZZO, Rafaela G. Mercado de Trabalho no Brasil na Primeira Década do Século XXI: Evolução, Mudanças e Perspectivas – Demografia, Força de Trabalho e Ocupação. **Temas de Economia Aplicada**, p. 13-32, 2013.
- DAVIS, Kingsley; MOORE, Wilbert E. Alguns princípios de estratificação. In. VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R (Orgs). **Estrutura de classes e estratificação social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
- FURTADO, Celso. **O Mito do Desenvolvimento Econômico**. Rio de Janeiro: Paz e Terra 1974.
- HIRANO, Sedi. **Castas, estamentos e classes sociais – Introdução ao pensamento sociológico de Marx e Weber**. 3ª ed. Campinas, SP: UNICAMP, 2002.
- IPEADATA, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Disponível em <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em 29/01/2015.
- INDICADORES IBGE: Pesquisa Mensal de Emprego, 2014. 29 p. Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Mensal_de_Emprego/fasciculo_indicadores_ibge/2014/pme_201412pubCompleta.pdf>. Acesso em 30/01/2015.
- KLIKSBERG, Bernardo. **Falácias e Mitos do Desenvolvimento Social**. São Paulo: Cortez; Brasília, DF: UNESCO, 2001.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 2003.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008.
- MARX, K. **O Capital: crítica da economia política: livro I**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999.
- MARX, K.; ENGELS, F. **Manifesto do partido comunista**. São Paulo: Martin Claret, 2006.

MARX, K.; ENGELS, F. **A ideologia alemã**. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

NERI, Marcelo C. (Coord.) **Os Emergentes dos Emergentes: Reflexões Globais e Ações Locais para a Nova Classe Média Brasileira**. Rio de Janeiro, RJ: FGV/CPS, 2011. Disponível em <http://www.cps.fgv.br/cps/bd/nbrics/NBrics_Pesquisa_neri_fgv.pdf>. Acesso em 12/12/2013.

NERI, Marcelo C. (Coord) **A Nova Classe Média: o lado brilhante dos pobres**. Rio de Janeiro: FGV/CPS, 2010. Disponível em <http://www.cps.fgv.br/ibrecps/ncm2010/NCM_Pesquisa_FORMATADA.pdf>. Acesso em 01/05/2013.

NERI, Marcelo. (Coord.) **A Nova Classe Média**. Rio de Janeiro, RJ. CPS, 2008. Disponível em <<http://www.cps.fgv.br/ibrecps/M3/>>. Acesso em 11/12/2013.

NINIS, A. B. (Coord.). **Caderno 1 - Vozes da Classe Média**. Brasília: _____, 2012. Disponível em: <http://www.sae.gov.br/vozesdaclassemedia/wp-content/uploads/Cartilha-Vozes-Classe-Media_VERS%C3%83O-FINAL.pdf>. Acesso em 18/07/2013.

NINIS A. B. (Coord). **Caderno 2 – Empreendedorismo e Classe Média**. Brasília, _____, 2012. Disponível em: <<http://www.sae.gov.br/vozesdaclassemedia/wp-content/uploads/Vozes-da-Classe-Media-2%C2%BA-Caderno.pdf>>. Acesso em 02/03/2014.

NINIS, A. B. (Coord) **Caderno 4 – Classe Média e Emprego Assalariado**. Brasília: _____, 2013. Disponível em: <<http://www.sae.gov.br/site/wp-content/uploads/Vozes-da-Classe-M%C3%A9dia-Caderno-04.pdf>>. Acesso em 01/03/2014.

PARKIN, Frank. **Estratificação Social**. In História da Análise Sociológica. BOTTOMORE, Tom; NISBET, R. (Orgs.). Rio de Janeiro: Zahar, 1980 (páginas 780 – 822).

PASTORE, José; VALLE SILVA, NELSON do. **Mobilidade Social no Brasil**. São Paulo: MAKRON Books, 2000.

PESSANHA, José A. M. **Diálogos/Platão**. São Paulo: Nova Cultural, 1991.

POCHMANN, Márcio. **Uma nova classe média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2012.

POCHMANN, Márcio. **O Mito da Grande Classe Média: capitalismo e estrutura social**. São Paulo: Boitempo Editoria, 2014.

RAIS/MTE, Dados e Estatísticas – Relação Anual de Informações Sociais. **Principais Tabelas**. Disponível em <<http://portal.mte.gov.br/rais/estatisticas.htm>>. Acesso em 25/01/2015.

RIBEIRO, Carlos A. C. **Estrutura de classes e mobilidade social no Brasil**. Bauru, SP: Edusc, 2007.

SALATA, André. Notas sobre a tese de Nova classe Média. **Observatório das Metrópoles – Instituto Nacional de ciência e Tecnologia**. 2012. Disponível em <http://www.observatoriodasmetrolopes.net/download/texto_andre_salata_classe_media.pdf> Acesso em 11/12/2013.

SCALON, Maria Celi. **Mobilidade social no Brasil: padrões e tendências**. Rio de Janeiro: Revan, 1999.

SCALON, Maria Celi. **Ensaio de Estratificação**. Belo Horizonte, MG: Argumentvm, 2009.

SCHNEIDER, Sérgio; SCHIMITT Cláudia Job. O uso do método comparativo nas Ciências Sociais. **Cadernos de Sociologia**. Porto Alegre, v.9, p. 49-87, 1998.

SÍNTESE de indicadores sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira – IBGE. Rio de Janeiro: _____, 2013. 266 p. Disponível em: <<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv66777.pdf>>. Acesso em 01/02/2015.

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

TUMIN, Melvin M. **Estratificação Social – As Formas e Funções da Desigualdade**. São Paulo: Pioneira, 1970.

WEBER, Max. Classe, *Status* Partido. In. VELHO, O. G.; PALMEIRA, M. G. S.; BERTELLI, A. R (Orgs). **Estrutura de classes e estratificação social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

WRIGHT, Erick Olin. **Classe, crise e o estado**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.