

JACQUELINE DA VEIGA CHOMATAS

ASCENSÃO SOCIAL NO BRASIL E A NOVA CLASSE MÉDIA –
CONTROVÉRSIA RECENTE

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Demian Castro

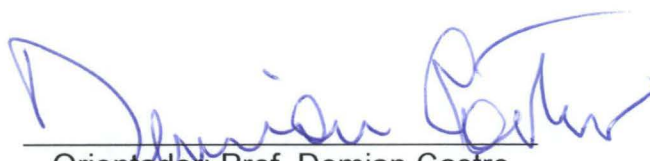
CURITIBA
2013

TERMO DE APROVAÇÃO

JACQUELINE DA VEIGA CHOMATAS

ASCENSÃO SOCIAL NO BRASIL E A NOVA CLASSE MÉDIA – CONTRO-
VÉRSIA RECENTE:

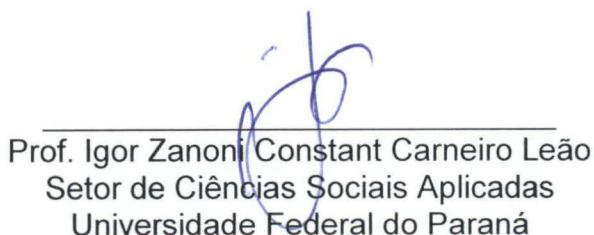
Monografia aprovada como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:



Orientador: Prof. Demian Castro
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná



Prof.^a Angela Welters
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná



Prof. Igor Zanon Constant Carneiro Leão
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Curitiba, 16 de dezembro de 2013

Son cosas chiquitas. No acaban con la pobreza, no nos sacan del subdesarrollo, no socializan los medios de producción y de cambio, no expropian las cuevas de Alí Babá. Pero quizá desencadenen la alegría de hacer, y la traduzcan en actos. Y al fin y al cabo, actuar sobre la realidad y cambiarla, aunque sea un poquito, es la única manera de probar que la realidad es transformable.

Eduardo Galeano

AGRADECIMENTOS

Ao professor Demian Castro, por me ajudar a reconhecer a economista em mim, por acreditar neste trabalho e em minha capacidade de executá-lo.

Aos demais professores do curso de economia, por me apresentarem suas visões de mundo e permitirem que eu criasse a minha; pelo conhecimento transmitido ao longo da graduação, fundamental para esta monografia.

A todos que trabalham na Universidade Federal do Paraná, técnico-administrativos e demais funcionários, por manterem viva esta Universidade.

A meus pais, avó e irmão, pelos questionamentos, apoio incondicional, discussões à mesa do jantar e o amor de todos os dias.

Ao meu namorado Gonzalo, por me acompanhar nos estudos e pesquisas dias adentro, por me apoiar e amar e, principalmente, por compreender a importância desse momento.

Aos meus amigos e colegas, por compartilharem comigo suas experiências de vida, suas dúvidas e certezas.

RESUMO

O objetivo deste trabalho é confrontar a aplicabilidade do conceito de nova classe média, cunhado por Marcelo Neri. O conceito é estudado teoricamente, em seu aspecto sociológico e econômico enquanto classe, assim como por meio de retrospectiva histórica da formação da estrutura social do Brasil. O trabalho também apresenta as principais bases da formulação da nova classe média de Neri, assim como trás um compêndio dos argumentos mais frequentes contrários à existência desta nova classe. Ainda que reconheça a ascensão social de uma parcela significativa da população nacional, a nova classe média se apresenta mais como um conceito político que como uma nova realidade da estrutura social do Brasil.

Palavras-chave: Brasil, nova classe média, mobilidade social, classe.

ABSTRACT

The objective of this paper is to confront the suitability of the new middle class concept on Brazil's reality, as conceived by Marcelo Neri. The concept is explored theoretically, both on its sociological and economical aspects, as well as through a historical analysis of Brazil's social structure development. The study also presents the main basis used to construct the new middle class concept, showing the most regular arguments against its applicability as well. Even though the social mobility of a large part of Brazil's population is undeniable, the new middle class presents itself more as a political concept than as a new reality inside Brazil's social structure.

Key-words: Brazil, new middle class, social mobility, class.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO 01: PIRÂMIDE POPULACIONAL (2003-2009) DIVIDA EM CLASSES ECONÔMICAS.....	34
GRÁFICO 02: RENDA DOMICILIAR PER CAPITA PNAD VERSUS PIB PER CAPITA (1996-2009).....	37
GRÁFICO 03:GERAÇÃO LÍQUIDA DE EMPREGO FORMAL MENSAL (2000 a 2011).....	39
TABELA 01:EVOLUÇÃO DO PIB E DO SALÁRIO MÍNIMO REAL NO BRASIL (1990-1999).....	27
TABELA 02:EVOLUÇÃO DO PIB E DO SALÁRIO MÍNIMO REAL NO BRASIL (2000-2012).....	29
TABELA 03:DEFINIÇÃO DAS CLASSES ECONÔMICAS POR RENDA TOTAL DOMICILIAR (PREÇOS DE 2011).....	32
TABELA 04:DIFERENÇA POPULACIONAL E EVOLUÇÃO DO PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO DAS CLASSES ECONÔMICAS, (2003-2009).....	33
TABELA 05: ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL DA POPULAÇÃO BRASILEIRA (2003-2009)	48

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
2	CONCEITO DE CLASSE MÉDIA.....	12
2.1	ASPECTOS SOCIOLÓGICOS.....	12
2.2	ASPECTOS ECONÔMICOS.....	15
3	FORMAÇÃO DA ESTRUTURA SOCIAL BRASILEIRA	20
3.1	DO PERÍODO COLONIAL A PRODUÇÃO CAFEEIRA	21
3.2	DE 1930 AOS ANOS 2000	24
4.	A NOVA CLASSE MÉDIA: CONCEITO ECONÔMICO OU PROJETO POLÍTICO?	31
4.1	A NOVA CLASSE MÉDIA DE MARCELO NERI.....	31
4.2	CRÍTICAS A NOVA CLASSE MÉDIA	40
	CONCLUSÃO	54
	REFERENCIAS.....	58

1 INTRODUÇÃO

Assim como tantos outros temas nas ciências econômicas, a subdivisão e a mobilidade na estrutura socioeconômica apresentam diversas abordagens com diferentes metodologias. São muitas as definições, formas de mensuração e peso atribuído à vasta gama de variáveis que podem compor o conceito de classe. Tradicionalmente, as pesquisas são bastante focalizadas nas análises acerca dos extremos da distribuição de renda, as parcelas mais pobres e mais ricas da população. O setor intermediário, como afirma Brandolini (2011, p.3), tem sido sistematicamente deixado de lado nas análises econômicas.¹ Isto não significa, no entanto, que a classe média não tenha importância econômica para um país.

A mobilidade social no Brasil, especialmente a partir de 2003, é fonte de discussões econômicas, políticas e sociais. Valorizada internacionalmente por instituições como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional, a experiência brasileira de ascensão social, especialmente da nova classe média, não é consenso entre os pesquisadores do país.

Os ganhos reais de salário das classes mais baixas e o avanço de políticas sociais voltadas a esta população se organizam em uma narrativa sob o título de nova classe média. Marcelo Neri, pesquisador da Fundação Getúlio Vargas e atual diretor do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), cunhou o termo, defendendo-o por meio da classificação de renda e de dados da Pesquisa Nacional de Domicílios (Pnad), coletados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A publicação "A nova classe média: o lado brilhante da pirâmide" tornou-se referência no tema. A obra tem influenciado discursos políticos presidenciais² e fomentado outros livros e artigos, que ora corroboram ou contestam a existência de uma classe média nova brasileira.

O presente trabalho tem como objetivo verificar a existência da nova classe média brasileira, como apresentada por Neri em sua obra de 2011. Para tanto, será apresentada na próxima seção a teorização de classe social e

¹ *In economics, interest in the middle class appears to stem in part from the perception that distributional studies have focused on the poor, at one end, and on the rich, at the other end, leaving out the middle* (BRANDOLINI et al, 2011, p.3)

² "Cumprimos quase todos os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio antes de 2015. Sairam da pobreza e ascenderam para a classe média no meu país quase 40 milhões de brasileiras e brasileiros." (ROUSSEF, 2011)

econômica. Em seguida, será feita uma breve retomada histórica da formação da estrutura social brasileira, com ênfase na classe média tradicional e nas classes baixas. A quarta seção procura pontuar os principais argumentos favoráveis e contrários à existência de uma nova classe média como definida por Neri. Para tanto, esta seção exporá os principais focos de Marcelo Neri para a construção de seu conceito de nova classe média, assim como as críticas sociológicas e econômicas a respeito do conceito. Finalmente, a última seção apresenta as considerações finais.

2 CONCEITO DE CLASSE MÉDIA

2.1 ASPECTOS SOCIOLÓGICOS

No campo da sociologia, duas das principais teorias acerca do estudo de classes são as desenvolvidas por Max Weber e Karl Marx. Weber apresenta sua perspectiva de classes sociais em sua obra *Economia e Sociedade*, pressupondo que a situação de classe é aquela em que há uma probabilidade compartilhada pelos membros do estrato em buscar bens, galgar posições sociais e encontrar a satisfação pessoal. Estas características unificam os membros em uma classe, que são reconhecidos com oportunidades de acordo com os recursos que cada indivíduo aporta ao mercado. Logo, a situação de classe de cada indivíduo é resultado direto da situação do mercado em que ele está inserido. O conflito social não é causa direta da existência das classes, mas consequência da ação do próprio mercado.

2.1.1 Max Weber

Weber determina classe como uma das dimensões da estrutura social, complementada pelo *status* social. A desigualdade social, portanto, é, em grande parte, resultado da interação entre classes e *status*. Esta interação também define a forma como a base material da sociedade se relaciona com a ideologia dominante na geração de conflitos sociais. As classes econômicas são resultado direto da posse de bens materiais, acumulados por meio de vantagens no mercado e que resultam em diferentes níveis de padrão de vida. A posse de propriedade, para Weber, é a principal determinante das diferenças entre classes sociais. Os detentores de propriedade gozam de vantagens e privilégios na criação de riqueza, controlando os mercados onde atuam. Para Weber, tanto empreendedores em negócios comerciais quanto aqueles que vivem da renda da terra possuem a vantagem de converter propriedade em dinheiro, representando a elite. Os que não possuem propriedade são definidos por Weber como aqueles indivíduos que provêm serviços no mercado de trabalho, que podem ser qualificado, semi-qualificado ou sem qualificação. Os salários, reflexo da qualificação, determinam os diferentes padrões de vida

destas classes que não compõe a elite. Como consequência desta diversidade de possíveis classes econômicas resultantes das diversas qualificações, o autor agrega estas classes em um número menor de estratos, as classes sociais. Weber (1978, *apud* Breen, 2001, p. 41³) determina a classe social como a que "(...) compreende a totalidade de posições em que, individualmente e através de gerações, a mobilidade é facilitada e comum".

Por meio de observação empírica, Weber sugere a existência de quatro grandes classes sociais inerentes ao capitalismo, em que a mobilidade é restrita verticalmente, mas comum horizontalmente. As classes sociais weberianas são: a dominante, detentora de propriedade; a pequena burguesia; os trabalhadores com qualificação (a classe média); e aqueles que não possuem qualificação, cuja única ferramenta é sua força de trabalho pura. Para Weber, portanto, mais que a sedimentada estrutura das classes sociais, importa o valor de mercado do indivíduo, seu nível de educação, habilidade e conhecimento que o promovem verticalmente em sua classe e melhoram sua condição de vida.

2.1.2 Karl Marx

De acordo com a dialética materialista, o conceito de classe demanda o desenvolvimento de uma consciência coletiva, surgida da base material das relações compartilhadas de trabalho e da propriedade dos meios de produção. Esta consciência, logo, é uma relação teórica e formal entre indivíduos que se reconhecem e vivem de forma similar, partilhando interesses.

Se o marxismo determina que a diferença entre as diversas sociedades se dá por meio de seus distintos modos de produção, a contribuição de Marx para a análise do conjunto social é ilustrada em duas grandes classes: os donos dos meios de produção (capitalistas) e os trabalhadores, donos apenas de sua força de trabalho (proletariado). As classes sociais para Marx, portanto, são definidas pela posse de propriedade, não pela renda ou pelo *status* social. A relação entre as duas classes é antagônica graças ao conflito pela apropriação do que é produzido. A dependência do proletariado dos salários

³ Weber, Max, *Economy and Society* (2 vols) Berkeley: University of California Press, 1978

pagos pelo capitalista gera, na perspectiva marxista, a falta de poder dos trabalhadores, constantemente explorados. Esta exploração é a base da luta de classes.

A análise de Karl Marx não reconhece uma classe média específica, mas uma aproximação teórica, denominando-a pequena burguesia⁴, como aquela que incorpora os pequenos e independentes homens de negócio e profissionais liberais, como artesãos e comerciantes. Determinar a localização da pequena burguesia na luta de classes é tarefa especialmente complexa, por sua existência dual: ora compatíveis com os capitalistas, ora com o proletariado. A classe média não possui o poder compatível com aos donos de produção, mas possui controle sobre seu trabalho e salários, diferentemente do proletariado. Seus interesses, portanto, são divididos.

Em países onde a civilização moderna se desenvolveu, uma nova classe de pequenos burgueses se formou, flutuando entre o proletariado e a burguesia e até renovando-se como parte complementar da sociedade burguesa. Os membros individuais desta classe, no entanto, são constantemente empurrados para baixo, em direção ao proletariado, pela ação da competição. Com o desenvolvimento da indústria moderna, eles podem perceber a aproximação do momento em que desaparecerão completamente como setor independente da sociedade, para serem substituídos na produção, agricultura e comércio por gerentes e supervisores. (MARX E ENGELS, 1948, cap.3)

Para Marx, a existência destes indivíduos enquanto classe social estaria gradualmente sendo reduzida, graças ao desenvolvimento e consolidação das grandes corporações capitalistas. Os membros bem-sucedidos da pequena burguesia poderiam tornar-se parte da burguesia, enquanto os demais membros seriam forçados ao proletariado.

Ainda que Weber reconheça a contribuição marxista de distinção de classes entre a burguesia e o proletariado, argumenta que a desigualdade social não é mero fruto da diferença de propriedade; Weber destoa da análise de Marx ao contemplar outros fatores como determinantes na geração de classes e na disputa pelo controle social, como o nível de qualificação dos indivíduos na sociedade de classes. Enquanto Weber examina as classes como um grupo de indivíduos com semelhantes chances de vida cujas

⁴ *Petty Bourgeoisie*

oportunidades são determinadas pelo mercado, Marx aponta as classes sociais como resultado da posição individual na estrutura de domínio material, por meio dos conceitos de exploração e relação de propriedade.

2.2 ASPECTOS ECONÔMICOS

2.2.1 A importância da classe média

A classe média, de forma geral, é vista como a classe estabilizadora, promovendo a base de uma democracia, servindo como apelo mobilizador para as camadas mais pobres e possuindo uma propriedade pacificadora na luta de classes (Brandolini, 2011, p.2). Através da análise e determinação da classe média baixa, por exemplo, é possível vislumbrar qual o tamanho da população nacional em situação de vulnerabilidade, com baixa estabilidade em sua ascensão social ou poucos recursos de ingresso em uma classe mais elevada. A classe média também é o retrato da forma de consumo do cidadão médio de um país, além de potencial vetor do crescimento econômico. A expansão da classe média é fenômeno e condição *sine qua non* para o crescimento de economias em desenvolvimento, de acordo com Adelman e Morris (1967 *apud* EASTERLY⁵ 2001, p. 3). Landes (*apud* EASTERLY⁶, 2001, p.2) afirma que “a sociedade ideal em termos de crescimento e desenvolvimento deve apresentar uma classe média relativamente grande” [tradução nossa]⁷.

Easterly (2001), afirma que sociedades em que uma classe média relativamente homogênea e com bom nível de renda é observada, há tendências de maior nível de renda geral e crescimento, graças à acumulação de capital humano⁸ e infraestrutura que a classe média demanda. Estas

⁵ ADELMAN, I and MORRIS, C.T, Society, politics, and economic development: a quantitative approach, Baltimore: **Johns Hopkins Press**, 1967

⁶ LANDES, D. The Wealth and Poverty of Nations. New York: **Norton**, 1998

⁷ “*Ideal growth and development society (would have) a relatively large middle class*” (LANDES *apud* EASTERLY, 2001, p. 3)

⁸ Muito do que se denomina consumo constitui investimento em capital humano. Gastos diretos com educação, saúde e migração em busca de melhores oportunidades de trabalho são exemplos claros. O uso do tempo de lazer para desenvolver habilidades e conhecimentos (...). Nestes sentidos, a qualidade do esforço humano pode ser fortemente melhorada e sua produtividade acelerada. Estes investimentos, o capital humano, contam para os mais impressionantes aumentos no ganho real dos trabalhadores. (SCHULTZ, 1961, p.1)

sociedades também possuem políticas econômicas melhores, mais democráticas e estáveis, maior nível de poupança, além de estrutura setorial mais moderna e maior grau de urbanização, como parte da influência da classe média nas políticas públicas. As sociedades que apresentam elevado nível de desigualdade socioeconômica, ou seja, polarizadas entre a elite e as classes mais pobres, têm maiores dificuldades em acumular capital humano e infraestrutura e em desenvolver instituições democráticas, graças ao receio das elites em empoderar os estratos não elitizados. Sociedades com uma ampla classe média e que não apresentam elevada multiplicidade étnica, para Easterly (2001), tendem a crescer mais rapidamente, como no caso brasileiro.

Josten (2005) corrobora com a teoria de Easterly a respeito da importância da classe média como determinante crítico para o crescimento e o desenvolvimento econômico, uma vez que o capital social⁹ produzido pelas interações e relações informais contidas entre os indivíduos da classe média contribui para a redução da desigualdade social. O engajamento ativo na interação social (espaços públicos compartilhados, valores, interesses) comum à classe média possibilita a contribuição positiva desta comunidade ao capital social da economia nacional.

A falta de classe média em um país é notoriamente problemática, de acordo com Hagen (1957, *apud* CYPHER e DIETZ¹⁰, 2009). Para o autor, em determinada economia em que há certo nível de progresso tecnológico, haverá uma maior circulação da elite, maior possibilidades tangíveis de ascensão social pelo sucesso individual e uma classe média substancial. Estas características, existentes na maior parte dos países desenvolvidos, são faltantes em nações menos desenvolvidas. A existência da classe média, portanto, supera a mera consequência do desenvolvimento, sendo também crucial para que um país supere seu estágio de subdesenvolvimento.

Solimano (2008) comprova, em estudo com base empírica entre o tamanho da classe média e sua correlação com diferentes variáveis

⁹ Capital social compreende o sistema de recursos sócio estruturais simbólicos (normas, valores, obrigações morais) que, integrados ao conjunto das relações sociais, facilitam o comportamento cooperativo e a confiança entre agentes sociais. O capital social proporciona uma estrutura informal de governança, reduzindo os custos de transação ao proteger a sociedade de comportamentos oportunistas. Ainda que nem todos os membros de uma sociedade possam contribuir ativamente para a formação do capital social, seus benefícios estão disponíveis para toda a comunidade. (JOSTEN, 2005, p.5)

¹⁰ HAGEN, E.E The economics of development, 1957

econômicas (renda per capita, grau de desenvolvimento, desigualdade de renda e riqueza) a relação positiva entre a parcela de classe média e o nível de desenvolvimento econômico de um país. Considerando os 129 países analisados, aqueles com renda elevada apresentam maior percentual de classe média (aproximadamente 6%) na comparação com países com renda média ou baixa. O estudo também demonstra a correlação negativa entre desigualdade e tamanho de classe média; países menos desiguais apresentam maior proporção de classe média em sua estrutura social.

2.2.2 Limites da classe média econômica

A determinação das balizas da classe média não é consensual, sendo o estabelecimento de limites relativos ou absolutos as formas mais comuns de tratamento destes cortes. De acordo com Salata (2012):

Ambas [definições de limites] possuem alto grau de arbitrariedade, não havendo nenhuma base óbvia para a utilização dos diferentes valores (...). A diferença, no entanto, é que quando se utiliza limites relativos os valores de corte definidores da classe média podem variar de país para país (ou de ano para ano); já quando se usa limites absolutos não há essa variação, ou seja, ignora-se as enormes diferenças existentes entre os níveis de renda e poder de compra nos diferentes países. (SALATA, 2012, p. 3)

Em se tratando de países em desenvolvimento, como o caso do Brasil, há pouca convergência entre os limites apontados pelos diversos autores dentro da temática da classe média. Ainda que alguns se utilizem de limites relativos, como a aproximação estatística da mediana da renda per capita nacional, existem esforços de limites absolutos.

a) Limites absolutos

Bhalla (2007), ao afirmar que a classe média não são os pobres nem os ricos, determina que esta classe representa um senso de valores, indicador de aspirações e crenças, cuja renda é criada da “maneira antiga”: com o trabalho.

Para Bhalla (2007), a classe média tem início no salário de 10 dólares per capita por dia, representando o “não pobre” nos países em desenvolvimento, a preços de 2006. Rendimentos dez vezes superiores ao mais baixo nível de classe média (portanto, dez vezes o valor de USD 10,00 a preços de 2006) representam o limite superior da classe média para o autor. Por definição, para Bhalla (2007), a classe média equivale aos indivíduos que recebem entre USD 10, 00 e USD 100,00/dia¹¹.

Banerjee e Duflo (2008) admitem como classe média, em estudo sobre o padrão de comportamento mundial deste estrato, domicílios cujos gastos per capita estejam entre 2 e 10 dólares, em paridade de poder de compra (PPC).

Milanovic e Yitzhaki (2002) determinam que os países pobres são aqueles que apresentam renda per capita inferior ou igual a do Brasil (em dólares/PPC 3,470,00 per capita/ano). Para estes autores, os países de renda média são àqueles que possuem nível de renda entre a do Brasil (10 dólares/PPC per capita por dia) e o da Itália (22 dólares/PPC per capita por dia ou 8.000 dólares/PPC per capita/ano). O valor da renda per capita brasileira, que divide pobres da classe média em termos globais, coincide com os valores adotados como linha de pobreza nos países desenvolvidos, como Alemanha e os Estados Unidos. Logo, para Milanovic e Yitzhaki, a classe média é aquela cujos indivíduos possuem rendimentos per capita diários entre USD 10,00 e USD 22,00 em dólares/PPC.

b) Limites relativos

As análises de Bhalla (2007), Banerjee e Duflo (2008) e Milanovic e Yitzhaki (2002) são arbitrárias, ignorando o poder de compra e as diferenças no nível de desigualdade entre os diversos países. A relativização do conceito de pobreza, riqueza e classe média no mundo em desenvolvimento e no mundo ocidental foi um intento de Ravallion (2009) para reduzir as dificuldades

¹¹ “In per capita per day 2006 PPP terms, the definitions are as follows: the poor in developing countries are those with consumption below \$ 1.41 per day, or roughly with incomes below \$ 1.6 a day. The middle class are those with incomes above \$ 10 and below \$ 100 a day, and the rich are those with incomes above \$ 100 a day. What about those with incomes between \$ 1.6 and \$ 10 a day? In class terms, they are undefined but could be described as the not-poor in the developing world and poor in the developed world.” (BHALLA, 2007, p.99)

na adoção de medidas absolutas que mascaram a realidade social dos diversos países. Para o autor, a “classe média do mundo em desenvolvimento” é aquela dos indivíduos que não são pobres de acordo com a linha de pobreza dos países em desenvolvimento, mas são pobres para os padrões americanos. A “classe média ocidental” é aquela composta por indivíduos que não se caracterizam como pobres pelo padrão americano. Ravallion, logo, se utiliza de valores absolutos, mas com perspectivas relativas na definição dos grupos de classe média, facilitando a análise entre a classe média em desenvolvimento e a de países desenvolvidos.

Birdsall *et. al.* (2000) estabelecem limites relativos para o cálculo da classe média, variando de país para país e ao longo da série temporal. A perspectiva dos autores analisa a classe média pela renda familiar de lares que estão, literalmente, no meio da distribuição de renda em cada país. Logo, para cada Estado, os núcleos familiares que recebem entre 75% e 125% da renda dos lares na mediana da distribuição nacional são denominados classe média. Esta medida não determina um limite absoluto para o que significa classe média em termos gerais, mas é capaz de capturar o estrato médio em termos de renda de cada país.

Easterly (2001) relativiza os limites dentro das economias nacionais, ao definir que a classe média é aquela que permanece entre o vigésimo e o octogésimo percentil da distribuição do consumo total de um país em desenvolvimento. Logo, àqueles a quem corresponde os primeiros percentis são considerados pobres, enquanto os que consomem acima do octogésimo são os ricos da economia em questão.

Solimano (2008), em sua análise econométrica da correlação entre classe média e variáveis econômicas, especialmente o nível de desigualdade, adota critério semelhante ao de Easterly (2001). Para o autor, a classe média agrega os indivíduos que pertencem do terceiro ao nono decil da distribuição de renda. A baixa classe média corresponde aos decis 3 a 6; a alta classe média pertence aos decis 7 a 9. Para o autor, a baixa classe média segue o padrão de comportamento similar aos pobres, enquanto a classe média alta aproxima-se do comportamento dos ricos.

Ainda como alternativa mista entre análise econômica e sociológica da estrutura de classes, Quadros (2002), propõe um modelo baseado em Wright

Mills (1969), em que a sociedade é analisada a partir da estrutura ocupacional que apresenta. A proposta de Quadros (2002) utiliza dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Contrariando a mera análise da renda, forma amplamente adotada em estudos econômicos de classe, o autor se utiliza das distintas ocupações no mercado de trabalho brasileiro, agregando-as em grupos afins. Ao cruzar estes dados com a situação de ocupação declarada, definem-se os grupos ocupacionais da sociedade brasileira. Hierarquizados, estes grupos formam a estrutura ocupacional do Brasil. Uma vez agregados os indivíduos ocupados a suas famílias, o autor determina a estrutura sócio-ocupacional, forma aproximada da estrutura das classes sociais no país. Esta análise adota o indivíduo como base, reconhecendo que participantes de uma mesma faixa de rendimento, mas em distintas condições sócio ocupacionais, podem apresentar diferentes horizontes de vida (acesso a oportunidades, interesses, planos futuros).

Estes trabalhos não esgotam a determinação dos limites da classe média, mas são algumas das principais referências teóricas utilizadas pelos intelectuais brasileiros na elaboração de um conceito nacional de classe e estrutura social para o país.

3. FORMAÇÃO DA ESTRUTURA SOCIAL BRASILEIRA

A economia brasileira é historicamente comprometida com a condição de baixos salários, desde a passagem da sociedade agrária para a urbano-industrial, afirma Pochmann (2012, p.23). Reequacionar a história brasileira às modificações impostas às camadas mais pobres da pirâmide social é um esforço que advém da releitura da história econômica do país sob esta perspectiva. Como afirma João Manuel Cardoso de Mello, em *Capitalismo Tardio* (1975):

A história brasileira é a história de um determinado capitalismo, do capitalismo tardio: sua especificidade não advém de surgir das entranhas da economia colonial, criação, por sua vez, do capital mercantil? Sua peculiaridade não provém de que o capitalismo nasce desacompanhado de forças produtivas capitalistas? (...) Enfim, reversamente a história do capitalismo é a nossa história. O capitalismo não pode formar-

se sem o apoio da acumulação colonial; o capitalismo industrial valeu-se da periferia para rebaixar o custo de reprodução tanto da força de trabalho quanto dos elementos componentes do capital constante. (...) A revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira abre, no plano teórico e no campo da história, novas questões, reequaciona velhos temas, sugere ampla gama de estudos. (MELLO, 1975, p.177)

Readequar a análise da formação do trabalho da base da pirâmide social brasileira explica sua conjuntura atual e seu protagonismo na ascensão social bradada por Marcelo Neri (2011).

3.1 DO PERÍODO COLONIAL A PRODUÇÃO CAFEEIRA

A força de trabalho excedente às necessidades da atividade econômica e a herança do período colonial escravagista contribuíram para a primeira fase da formação da estrutura social o país, moldando seus aspectos mais desiguais ainda hoje.

3.1.1 Período colonial

De acordo com Furtado (1969), a essência da estrutura social da América Latina é pautada pelas instituições e formas de dominação aplicadas por Portugal e Espanha no momento da conquista. A agricultura tropical, predominante em terras portuguesas, exigia grandes dispêndios para sua execução, sendo seu controle pautado pelos interesses comerciais e financeiros da coroa. Os acontecimentos do século final da era colonial tiveram papel definitivo na organização das economias latinas, como no caso do Brasil. O domínio das áreas rurais, de economia de subsistência e praticamente desvinculados do governo central, constituiu um dos principais traços da sociedade latino-americana. A evolução da estrutura social no Brasil apresentou características próprias: a instituição da grande propriedade, organização e uso de poder local, comércio e ampla utilização de escravos e predominância das áreas rurais. O trabalho escravo negro não esteve

vinculado somente a produção agrícola, extrapolando os limites da roça ao se instalar no serviço doméstico nas casas da aristocracia. A grande propriedade escravista exportadora somente perdeu importância na segunda metade do século XVII, graças ao fim do monopólio do açúcar. A redução da demanda externa tornou a produção predominantemente um modelo de subsistência. A população rural viu-se dividida em pequenos núcleos autônomos em sua forma de produção, mas submetidos ao controle de uma classe senhorial. As formações sociais latino-americanas, então baseadas no capitalismo comercial, encontravam-se totalmente descoladas do mercado.

Furtado (1959, p.199), sobre a temática da escravidão na perspectiva da elite brasileira, afirma que "prevalecia então a ideia de que um escravo era uma "riqueza" e que a abolição da escravatura acarretaria o empobrecimento do setor da população que era responsável pela criação da riqueza do país." A escravidão, portanto, não era mera matéria econômica, mas parte fundamental para a estabilidade sócio estrutural do país. Ainda assim, os efeitos do fim do tráfico de escravos africanos pela Inglaterra fizeram com que parte do contingente de trabalhadores negros fosse desviada para as regiões mais prósperas em detrimento das demais, aprofundando as contradições do regime escravista.

3.1.2 Abolição e início do processo de manufaturas

O início da indústria manufatureira no Brasil também acentua a problemática da escravidão, que não empregava escravos por conta de sua falta de habilidade técnica e desvantagens financeiras. Caio Prado Junior (1970), sobre a ocasião da instalação das primeiras industriais no Brasil, afirma:

(...) De ponto de vista estritamente contabilístico e financeiro, o trabalho escravo é mais oneroso que o assalariado. O escravo corresponde a um capital fixo cujo ciclo tem a duração de vida de um indivíduo, (formando) um adiantamento a longo prazo de sobretrabalho eventual a ser produzido e, portanto, gerando um empate de capital. O assalariado, pelo contrário, fornece aquele sobretrabalho sem adiantamento ou risco algum. Nestas condições, o capitalismo é incompatível com a escravidão. O capital a exclui. É o que se deu com o advento da indústria moderna. (PRADO, 1970, p.175)

Com base nas necessidades desta nova fase do capitalismo em vias de instalação no Brasil e do agravamento das contradições do escravismo, as pressões pública e internacional tornam-se insustentáveis quando o Brasil, juntamente com Cuba, passa a compreender o único país ocidental a admitir o trabalho escravo. A aprovação da Lei do Ventre Livre (1871) precede em dezessete anos a Lei Áurea, de março de 1888, que declara extinta a escravidão no Brasil e revoga quaisquer disposições em contrário.

A abolição da escravidão, entretanto, não foi marcada pela interrupção imediata da atividade doméstica servil e tampouco acompanhou um processo de reforma agrária, culminando no ingresso de uma grande massa de trabalhadores excedentes na formação do mercado de trabalho livre no Brasil. No caso brasileiro, as consequências da libertação foram sentidas de maneiras distintas entre os negros no nordeste e no sudeste do país. A região nordestina já tinha suas terras de maior potencial agrícola ocupadas e já vivenciava certo excedente populacional, fazendo com que os escravos liberados tivessem grande dificuldade em encontrar ocupação. Nas demais terras, de região semiárida, predominava a economia de subsistência. Estes dois fatos comprometeram a mobilidade da mão de obra negra na região açucareira, obrigando-os a vender sua força de trabalho por salários irrisórios e pouco modificando suas condições de vida.

3.1.3 Produção cafeeira, imigração europeia e os negros libertos.

A produção cafeeira apresentou consequências distintas da economia açucareira. Nas regiões do Rio de Janeiro e Minas Gerais, a produção baseada no trabalho escravo destruiu rapidamente a fertilidade do solo o que, somado a instalação da estrada de ferro em outras localidades, expulsou os escravos libertos da região para as planícies paulistas. Como nesta região havia maior quantidade de terras livres, aos negros libertos coube a economia de subsistência em pequenas propriedades ou o ganho de salários mais vantajosos nas grandes produções. A melhora na remuneração da mão de obra negra, no entanto, não foi apenas benéfica. Como apontado por Furtado (1959, p.203), o negro recém-liberto até então não havia vivenciado a vida

familiar nem a prática de acumulação de riqueza, assim como não teve oportunidades de desenvolver-se intelectualmente e no trato social. Sem reais condições de inserção no mercado e com baixa capacidade de administrar o novo salário, o simples fato da abolição não contribuiu para o estreitamento das relações dos negros com a sociedade nem melhorou seu nível educacional, segregando-o e atribuindo-lhe papel passivo nas transformações sociais do país. Estas condições dão início as desvantagens socioeconômicas dos negros brasileiros e a estruturação das classes baixas no país. Como uma solução para o problema da falta de mão de obra para os cafezais e a situação problemática dos negros libertos, surge a alternativa da migração de trabalhadores europeus, agravando os níveis de desocupação no país já no início da formação de seu mercado de trabalho livre.

3.2 DE 1930 AOS ANOS 2000

3.2.1 Revolução de 30 e o desenvolvimentismo brasileiro

O ciclo desenvolvimentista brasileiro, momento em que a industrialização passa a ser o setor dinâmico da economia nacional, tem início após a Revolução de 1930. Este período marca a redução da predominância agrário-exportadora, inserindo o país na perspectiva urbano-industrial. Surge, então, uma nova correlação de forças sociais, expandindo as atividades ligadas ao mercado interno e um novo sistema de acumulação. Neste momento surgem as regulamentações das leis entre o trabalho e o capital, um dos fatores apontado por Oliveira (1972) como cruciais na aceleração do processo de acumulação capitalista. Como parte deste novo processo, a conversão do excedente populacional em reserva de mão de obra se fez pertinente, razão pela qual a industrialização do período não foi capaz de absorver a totalidade da força de trabalho disponível nos centros urbanos, inundados pelo fluxo migratório das zonas rurais, onde os salários eram inferiores. De acordo com Oliveira (1972):

Essa conversão de enormes contingentes populacionais em "exército de reserva", adequado à reprodução do capital, era pertinente e necessária do ponto de vista do modo de acumulação que se iniciava ou que se buscava reforçar, por duas razões principais: de um lado, propiciava o horizonte médio para o cálculo econômico empresarial, liberto do pesadelo de um mercado de concorrência perfeita, no qual ele devesse competir pelo uso dos fatores; de outro lado, a legislação trabalhista igualava reduzindo — antes que incrementando — o preço da força de trabalho. Essa operação de igualar pela base reconvertia inclusive trabalhadores especializados à situação de não qualificados. (OLIVEIRA, 1972, p.12)

Estes trabalhadores do chamado exército de reserva, como via de escape ao desemprego, dedicaram-se ao emprego informal, com remuneração inferior ao trabalho formal e atendendo às demandas das classes de alta renda e da indústria. Também se acentua a massa de mão de obra dedicada aos serviços, conjunto de múltiplas atividades cuja semelhança reside na característica de não produção de bens materiais. Entre 1939 e 1969, a participação do setor de serviços já correspondia à metade do produto interno bruto brasileiro, sendo o setor que mais absorveu os incrementos da força de trabalho neste período. Para estes trabalhadores, formalmente excluídos da produção industrial, prevaleceu a desproteção social e a marginalização.

A aparência de "inchação" esconde um mecanismo fundamental da acumulação: os serviços realizados à base de pura força de trabalho, que é remunerada a níveis baixíssimos, transferem, permanentemente, para as atividades econômicas de corte capitalista uma fração de seu valor. (...) Esses tipos de serviços, longe de serem excrescências e apenas depósito do "exército industrial de reserva" são adequados para o processo da acumulação global e da expansão capitalista, e, por seu lado, reforçam a tendência à concentração da renda. (OLIVEIRA, 1972, p.30)

A forte expansão dos setores privado e público elevaram a oferta de postos formais de trabalho ao longo do período de industrialização, beneficiando especialmente a classe média consolidada na ao longo da década de 70. Quadros (1991, apud QUADROS¹² 2001) afirma que esta classe média teve início na década de 50, em plena industrialização, extrapolando seu desenvolvimento para o início dos anos 60, durante a II Revolução Industrial.

¹² QUADROS, W.J. - *O "Milagre Brasileiro" e a Expansão da Nova Classe Média*. Campinas: IE/UNICAMP, 1991.

No entanto, o fortalecimento econômico dos anos 70 descolado de reformas estruturais do capitalismo (agrária, tributária, social) não foi capaz de extinguir a informalidade entre os mais pobres. De acordo com Marcelo Neri (2011), o choque do petróleo, no final da década de 70, foi responsável pelo início do processo de distensão política, culminando nos anos 80.

3.2.2 Década de 80

A década de 80 foi um período conturbado para a economia internacional, com o choque do petróleo de 1979 e o risco de moratória da dívida brasileira até a crise da dívida latino-americana de 1982. Esta conjuntura desfavorável também gerou impactos na estratificação social, como colocado por Quadros (2007, s/p) “desde a crise da dívida, como o país entrou numa rota de estagnação econômica também ocorre a correspondente estagnação social.” O fim do Estado desenvolvimentista, neste momento, reduziu o dinamismo da economia nacional, minando sua capacidade de criação de empregos ao passo do crescimento demográfico, impulsionando, assim, uma nova onda de ocupação informal e precarização das relações de trabalho. Concomitante a este processo, o período foi marcado pela concentração de renda, elevando a demanda por trabalhadores em serviços domésticos às famílias de classe mais alta. Como resultado, Pochmann (2011, p. 26) salienta que estes trabalhadores, vinculados aos estratos econômicos mais elevados, incorporaram os valores e ideologias deste segmento, desconsiderando a modernização das relações trabalhistas e da proteção social, reproduzindo os ideais de seus patrões e não o de seus meios fora do trabalho.

3.2.3 Década de 90

A década de 90 foi marcada por elevados índices de inflação e estagnação econômica, que se refletiram no comportamento ambíguo em se tratando da baixa classe média. Entre 1990 e 1994, o produto interno bruto brasileiro cresceu, em média, 1,3% ao ano (CASTRO, 2005, p.157), com

destaque para o comportamento retraído do PIB durante os primeiros anos de governo Collor, chegando a -4,35% em 1990 e -0,47% em 1992.

Em 1994, ano do início do Plano Real, o país passa a ter uma agenda real pautada na estabilidade da moeda, de acordo com Neri (2011). Como apresentado na TABELA 01, a partir de 1994, os indicadores econômicos esboçam certa reação positiva, chegando ao aumento do PIB de 5,33% em 1994. A partir de 1995, o salário mínimo tem crescimento real bastante significativo, entre 7,81% em 1995 a 2,4% em 1997, mas com impacto minorado graças ao mau desempenho econômico, com crescimento médio do PIB de apenas 2% a.a.

TABELA 01: EVOLUÇÃO DO PIB E DO SALÁRIO MÍNIMO REAL NO BRASIL (1990-1999)

Ano	Evolução do PIB (em %)	Evolução do salário mínimo (em %)
1990	-4,35	-19,01
1991	1,03	-9,71
1992	-0,47	5,86
1993	4,67	6,44
1994	5,33	-5,57
1995	4,42	7,81
1996	2,15	6,64
1997	3,38	2,4
1998	0,04	3,55
1999	0,25	2,43

FONTE: QUADROS, 2008, p.3

Esta conjuntura foi determinante para os maus resultados em termos de geração de empregos, assim como o atrofiamento da classe média nacional. Somente 11 milhões de novos postos foram criados durante toda década de 90, em comparação aos mais de 18 milhões da década de 80 e aos mais de 21 milhões nos anos 2000 (POCHMANN, 2012, p.27). Destes 11 milhões, 53,6% não previam remuneração (autônomos trabalhadores independentes, cooperativas, estagiários, auxiliares). Estas ocupações sem remuneração cresceram 7,7% ao ano, superando em 4,6 vezes o crescimento do total de

ocupações. Em termos de vagas de trabalho com remuneração até 1,5 salários mínimos, houve redução de aproximadamente 300 mil postos, prejudicando a base da pirâmide social brasileira. Quadros (2005), acerca do desempenho da classe média neste período, determina que houve um processo de rebaixamento social.

De 1992 a 1998 o comportamento da baixa classe média acompanha aquele da alta e da média, ou seja: retração em 1992 e 1993, recuperação em 1995 com auge em 1996 e declínio até 1998. Porém, grosso modo, de 1999 a 2004 as duas tendências se afastam e a retração dos dois estratos superiores é acompanhada de crescimento ou relativa estabilidade na baixa classe média. O que parece indicar um processo de "rebaixamento social". (QUADROS, 2005, p.9)

O autor cita a polarização do mercado de trabalho, consequência direta da III Revolução Industrial, da expansão do capitalismo financeiro e da sistemática redução do papel do Estado neoliberal, como principal razão para o rebaixamento social da classe média. Para Quadros *et. al.* (2012, p.5), a substituição do trabalhador por máquinas, a queda na oferta de empregos públicos, a crise socioeconômica brasileira e os demais problemas estruturais resultaram na polarização entre os bem-sucedidos e a massa de pessoas a quem restava servir à elite.

Neste novo momento, de crescente polarização social, portanto, a classe média é progressivamente simbolizada pelo trabalhador dos serviços às pessoas, de renda instável, vida precária e que trabalha o máximo que pode. No caso brasileiro, deve-se ainda acrescentar a precariedade da educação, saúde, transporte etc. (QUADROS *et. al.*, 2012, p.6)

O mesmo período foi denominado por Marcio Pochmann (2011, s/p) como "a regressão neoliberal" em termos de padrão de trabalho e perfil de remuneração. É a partir deste cenário que as transformações sociais dos anos 2000 devem ser observadas.

3.2.4 Anos 2000

A partir de 2000, com a retomada do crescimento econômico e as políticas públicas de apoio às famílias de baixa renda, a oferta de ocupações formais foi expandida, impulsionando a geração de postos de trabalho formais

na base, como demonstrado na TABELA 02. Neri (2011, p.42) denomina o período como a década de queda da desigualdade de renda com retomada do crescimento e aceleração do emprego.

TABELA 02: EVOLUÇÃO DO PIB E DO SALÁRIO MÍNIMO REAL NO BRASIL (2000-2012)

Ano	Evolução do PIB (em %)	Evolução do salário mínimo¹³ (em %)
2000	4,31	1,97
2001	1,31	8,5
2002	2,66	4,36
2003	1,15	1,23
2004	5,71	1,19
2005	3,16	8,23
2006	3,75	13,04
2007	5,42	5,11
2008	5,17	4,04
2009	-0,33	5,79
2010	7,53	6,02
2011	2,73	----
2012	0,87	----

FONTE: Elaboração própria com base nos dados do IPEAdata e MTE

Sobre o período contemplado na TABELA 02 e o movimento expansionista do salário mínimo e do PIB até 2009, Quadros (2008), considera:

A partir de 2004 a economia brasileira ingressa em novo ciclo de crescimento mais expressivo do PIB. Ainda que esta fase expansiva resulte fundamentalmente das condições mais favoráveis da economia mundial, e na “rabeira” dos demais países emergentes da periferia, ela destoa bastante da mediocridade vigente no período imediatamente anterior. (QUADROS, 2008, p.3)

¹³ Aumento percentual do valor real do salário mínimo - deflacionado pelo INPC/IBGE do mês de competência a preço de Jan/10. A variação do ganho real do Salário Mínimo do período de abril de 2003 a 1º de janeiro de 2010 é de 53,70%. (Ministério do Trabalho e Emprego, 2013, S/P)

Este crescimento provocou uma sensível melhora nas condições sociais. Logo, o sentido das ocupações, em termos de remuneração, também foi bastante alterado. Houve redução no número de postos sem remuneração e pouco crescimento dos empregos com salários acima de 1,5 salários mínimos. No entanto, a forte expansão dos trabalhos com rendimento até 1,5 fez com que estes empregados resultassem em quase metade (47,8%) da população economicamente ativa do país. Apenas na década de 2000 foram criados 19.940.642 empregos com remuneração de até 1,5 salários base (Pnad/IBGE). Sobre esta inflexão na dinâmica remuneratória, Pochmann (2011) afirma:

Tendo em vista a importância do emprego de baixa remuneração, que constitui a base da pirâmide distributiva do conjunto dos rendimentos do trabalho (...), nota-se que a sua evolução recente encontra-se diretamente relacionada às transformações mais gerais da economia e da sociedade brasileira. (POCHMANN, 2011, s/p)

Ao aumento da geração de empregos na base e no segmento intermediário do mercado de trabalho, soma-se a reativação da formalização contratual e das melhores remunerações do trabalho autônomo, reforçados pela política de valorização do salário mínimo como demonstrado na tabela 02. Marcelo Neri (2011) afirma que, a partir de 2004, o Brasil obteve conquistas significativas em dois de seus maiores problemas: desigualdade de renda e informalidade do mercado de trabalho, enquanto manteve a estabilização econômica e democrática. Estas conquistas, para o autor, formam um grande potencial para avanços ainda maiores nos próximos anos.

4. A NOVA CLASSE MÉDIA: CONCEITO ECONÔMICO OU PROJETO POLÍTICO?

4.1 A NOVA CLASSE MÉDIA DE MARCELO NERI

4.1.1 Conceito de “nova classe média”

O objeto de seu livro e seu público-alvo é, nas palavras de Neri (2011), a nova classe média. O estudo é feito partindo da existência de cinco classes econômicas brasileiras (A,B,C,D,E), sendo a classe C a “nova classe média”. A metodologia utilizada na obra é resultado da soma de diversos estudos sobre pobreza e bem-estar centrados na renda domiciliar per capita, sendo a família a unidade básica de análise.

O conceito “nova classe média” dá, de acordo com Neri, sentido positivo e de prosperidade, dentro da dialética entre decidir pelas escolhas de hoje ou amanhã. A base de sustentação da nova classe média é seu lado produtor, através do emprego (formal, especialmente) e do micro empreendedorismo, além da expansão na oferta de crédito e benefícios governamentais. A formalização desempenha papel central na ascensão econômica da classe C, que também é caracterizada pelo consumo de serviços privados em detrimento da oferta pública, como na área da educação, da saúde e da previdência. Os limites históricos da classe C são as fronteiras entre as faixas mais pobres (D e E) e as mais ricas (B e A). A classe C possui, em média, a renda média da sociedade, é a classe média estatística do país. Os cortes de renda da distribuição brasileira, pautados no conceito de polarização de EGR¹⁴, são os que possibilitam que as classes sejam as mais homogêneas internamente, enquanto maximizem também as diferenças entre si. Foram calculados três

¹⁴ O problema das medidas tradicionais, como o coeficiente de Gini e o índice de Theil é que elas poderiam não captar o movimento de aglutinação dos indivíduos em alguns grupos, formando polos na distribuição de renda. Neste sentido, os autores Esteban *et al.* (2007), desenvolveram medidas que captassem a formação destes polos na distribuição, os chamados índices de polarização. Para analisar a formação de polos, os estudos de polarização dividem a sociedade em grupos de tal forma que algum atributo dentro dos grupos seja similar. Como consequência deste agrupamento, haveria um sentimento de identificação entre os indivíduos de um mesmo grupo e de alienação em relação aos membros dos demais grupos. É exatamente a existência destes sentimentos que diferencia as medidas de polarização e de desigualdade (CASTRO e SCORZAFAVE, 2005, p.1)

segmentos, gerando medidas relativas para cada um destes para, em seguida, mantendo seus valores constantes, determinar mudanças absolutas nas classes. Apesar de a renda ser o ponto central da estratificação de classes econômicas proposta por Neri, o autor também se vale da economia do trabalho e da escolha temporal como dimensões de sustentabilidade da ascensão social. A expectativa de renda futura também está contemplada no estudo.

A abordagem da estratificação não se dá por salário mínimo por sua falha em analisar o poder de compra intertemporal, além de não diferenciar o custo de vida entre as regiões do país. Neri (2011) também ressalta que o termo não equivale a classes sociais, mas de estratos econômicos.

Fixados os parâmetros que determinam a parcela da população correspondente a cada classe, compreende-se por classe C a que auferir a renda média nacional, estando abaixo das classes A e B e acima de D e E, como demonstrado na tabela 03.

TABELA 03: DEFINIÇÃO DAS CLASSES ECONÔMICAS POR RENDA TOTAL DOMICILIAR (PREÇOS DE 2011)

	Limite inferior	Limite superior
Classe E	0	R\$751,00
Classe D	R\$751,00	R\$1.200,00
Classe C	R\$1.200,00	R\$5.174,00
Classe AB	R\$5.174,00	

FONTE: Neri, 2011, p.70

Os segmentos escolhidos fornecem cortes agudos, tornando os grupos os mais heterogêneos entre si e com maior homogeneidade entre seus participantes, como na fixação de classes EGR¹. Nesta perspectiva, a classe C representa, em média, a média da sociedade brasileira, classe média no sentido estatístico.

4.1.2 Desigualdade de renda e ascensão social no Brasil no século XXI

Ao fim da primeira década do século XXI, o Brasil atingiu o menor nível de desigualdade registrado desde 1960, ainda que permaneça entre os 10 maiores do mundo. Com a redução da desigualdade aliada às taxas de crescimento da economia, os níveis de pobreza também apresentaram tendência decrescente. Na perspectiva da Pnad/IBGE, a desigualdade de renda no Brasil vem se reduzindo desde 2001. Entre 2001 e 2009, a renda per capita dos mais ricos cresceu a 12,8%, enquanto a dos mais pobres cresceu a 69,08%.

O tamanho do bolo brasileiro está crescendo mais rápido e com mais fermento entre os mais pobres. A taxa de redução da desigualdade nos últimos 12 meses é um pouco acima daquela observada na Pnad entre 2001 e 2009. (...) O comportamento anticíclico da desigualdade sugere a ausência de dilemas do tipo equidade versus eficiência no período analisado, alavancando mudanças na composição de classes observadas. (NERI, 2011, p.26)

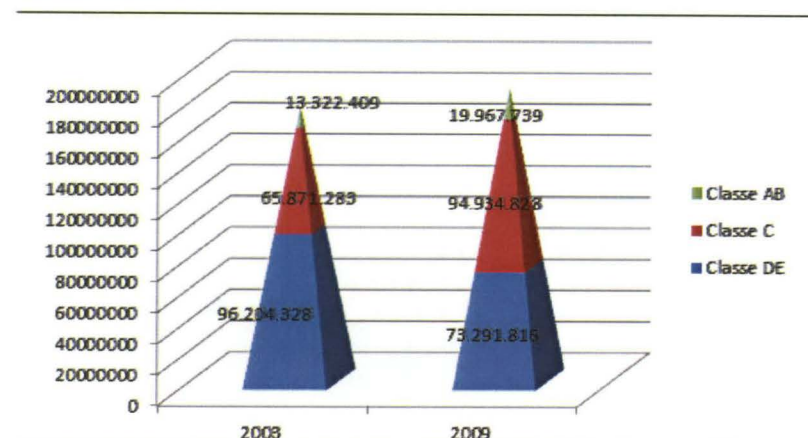
Com base nos dados da Pnad/IBGE entre 2003 e 2009 e considerando a estratificação pelo modelo EGR¹ explicada anteriormente, Neri (2011) desagrega os dados em cinco grupos, como demonstrado na TABELA 04.

TABELA 04: DIFERENÇA POPULACIONAL E EVOLUÇÃO DO PERCENTUAL DE PARTICIPAÇÃO DAS CLASSES ECONÔMICAS (2003-2009)

	Evolução da participação (2009-2003)	Diferença Populacional (2009-2003)
Classe E	-45,55%	-20.481.069
Classe D	-11,63%	-2.431.443
Classe C	34,32%	29.063.545
Classe AB	39,60%	6.645.330

FONTE: Elaboração própria com base nos dados de NERI (2011)

GRÁFICO 01: PIRÂMIDE POPULACIONAL (2003-2009) DIVIDA EM CLASSES ECONÔMICAS



FONTE: Elaboração própria com base nos dados de NERI (2011, p.13)

Na década de 2000, enquanto os mais ricos observaram crescimento de sua renda real per capita acumulada de 10,03%, os 50% mais pobres do país registraram crescimento de 67,93%¹⁵. Isto significa que a metade mais pobre do país cresceu 577% mais que os 10% mais ricos, uma clara demonstração da redução da desigualdade brasileira. O gráfico 01 ilustra a transformação da pirâmide social brasileira na perspectiva de Neri (2011). A classe E, cuja renda familiar mensal corresponde a até R\$751,00, sofreu redução de cerca de 20 milhões de indivíduos, com queda de 45,5%. Isto significa que mais de 20 milhões de pessoas superaram a linha da pobreza no Brasil entre 2003 e 2009, restando ainda cerca de 15% da população brasileira (28,8 milhões de pessoas) na miséria. A classe D apresentou a menor variação, com redução de 2.431.443 de indivíduos em seis anos. A classe C, correspondente a 37,56% da população brasileira em 2003, passou a representar 50,45% em 2009. 94,9 milhões de brasileiros, portanto, têm renda familiar entre R\$1.200,00 e R\$5.174,00 em 2009. Em seis anos, o crescimento acumulado de 34,32% demonstra que 29 milhões de indivíduos passaram a ser classe C. Ao agregar aos dados da Pnad os microdados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE) para 2010 e 2011, a classe C passou a contar com 9,12% a mais

¹⁵ Dados das pesquisas nacionais de domicílio (Pnad/IBGE) realizadas entre 2001 e 2009. Os dados correspondentes aos anos de 2000 e 2010, anos de censo demográfico e, portanto, sem realização das Pnad, foram encontrados pela *proxy* taxa de variação da Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE) acumulada para os dois anos. Cabe ressaltar que a PME capta apenas a renda do trabalho, correspondente a cerca de $\frac{3}{4}$ da renda total das famílias.

de brasileiros, equivalente a 10,5 milhões de pessoas. A classe C, em 2011, passou a corresponder a 55,05% da população nacional. Finalmente, 6,6 milhões de brasileiros ascenderam às classes mais altas da estratificação social do país entre 2003 e 2009, um acréscimo de 39,6% à classe AB.

Em se tratando da classe C, 39,6 milhões de brasileiros ingressaram neste estrato econômico entre 2003 e 2011. Ainda que tenham sido as classes A e B as que mais cresceram em termos relativos (39,6%) entre 2003 e 2009, representando 2,6 milhões de indivíduos a mais no grupo mais alto de renda, salienta-se a redução de 63,3 milhões de pessoas nas classes D e E apenas em 2011. A população incorporara as classes A, B e C no Brasil, entre 2003 e 2011, representa mais que a população da Espanha ou da África do Sul. A nova classe média corresponde a 105,5 milhões de brasileiros, ou 55,05% da população nacional, sendo a classe C dominante em termos de poder de compra (46,6%) e poder decisório nas eleições.

Na análise desagregada em termos espaciais e de características individuais (escolaridade, gênero, raça) os impactos da nova classe média se dão de forma heterogênea. A renda do nordeste do país cresceu 41,8%, enquanto a renda do sudeste cresceu apenas 15,8%. Em se tratando dos municípios, o fenômeno de crescimento maior das periferias que o encontrado nas capitais ocorreu em sete dos nove maiores centros urbanos do país. A renda também cresceu mais nas zonas rurais que nas urbanas, na proporção respectiva de 49,1% contra 16%. A desigualdade de renda per capita entre homens e mulheres no Brasil é mascarada no agregado familiar, justificando a análise individual por gênero. A renda das mulheres brasileiras, entre 2001 e 2009, cresceu 38% contra 16% de aumento da renda masculina. Neste mesmo período, a renda dos brasileiros que se identificam como pretos e pardos cresceu 43,1% e 48,5% respectivamente, enquanto a renda dos brancos cresceu 20,1%. Em termos de escolaridade, àqueles que não possuem escolaridade formal observaram aumento de 46,7% de sua renda, contra queda de 17,5% na renda daqueles com, pelo menos, nível superior incompleto. Em famílias chefiadas por analfabetos a renda subiu 53,5%. Os setores da economia cujas rendas apresentaram maior crescimento são os que demandam menor qualificação, como os serviços domésticos, agricultura e construção civil.

De maneira geral, a renda de grupos tradicionalmente excluídos, como negros, analfabetos, mulheres e nordestinos, assim como moradores das periferias, campos e construções, cresceu mais no século XXI. Essa tendência é contrastante com a de países desenvolvidos e a de outros países emergentes e com os demais Brics, em que a desigualdade cresce a olhos vistos. Mais do que o país do futuro entrando no novo milênio, o Brasil, último país do mundo ocidental a abolir a escravidão, começa a se libertar da herança escravagista. (NERI, 2011, p. 33)

Se durante os oito anos de governo Fernando Henrique Cardoso houve queda de 31% na taxa de pobreza brasileira, esta porcentagem chega a 67% na Era Lula. O elevado índice de Gini brasileiro, ainda que em trajetória decrescente, apresenta valor de 0,53 em 2010, mais próximo do máximo que de seu valor mínimo. A título de comparação, o mesmo índice esteve em 0,6 em 2001. Se a década de 80 foi a da redemocratização e a de 90 refere-se à estabilização, Neri (2011) afirma que a 2000 corresponde o título de redução da desigualdade social no Brasil.

4.1.3 Sustentabilidade da ascensão social da nova classe média

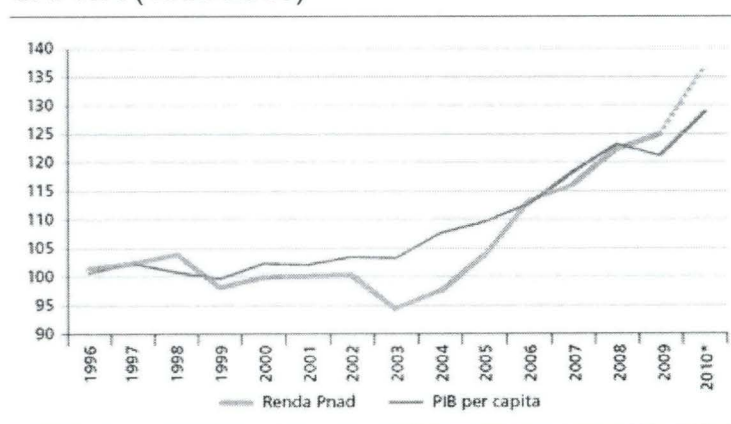
Com base nas alterações do Índice de Gini para o período entre 2001 e 2008, a renda do trabalho explica 66,86% da variação da renda domiciliar per capita, seguida pelos programas sociais, que explicam 17% da redução da desigualdade no país. Finalmente, os benefícios previdenciários explicam 15,72% da desconcentração de renda no Brasil para o mesmo período. Como a renda do trabalho é a variável mais explicativa da redução da desigualdade, Neri aponta a base de sustentabilidade da ascensão econômica no país, especialmente da nova classe média. Isto porque o impacto da expansão dos programas sociais é mais relevante na classe E, os reajustes do piso previdenciário trazem maior benefício à classe D.

Em termos de rendimento próprio, Neri aponta que os principais elementos para o aumento via fonte renda do trabalho entre a população economicamente ativa, no período de 2003 a 2009, foram a expansão do nível de escolaridade dos indivíduos, crescendo 2,12% ao ano na população geral e 5,19% entre os mais pobres. A educação é fator fundamental para o aumento do capital humano, incrementando os aspectos de produtor do indivíduo e

estabilizando sua mobilidade social. A redução da jornada de trabalho, com queda de -0,93% entre os mais pobres também contribui para o aumento dos rendimentos do trabalho. Cabe ainda ressaltar que, ainda que tenha havido aumento proporcional da força de trabalho ativa, houve também maior probabilidade de cada indivíduo ter acesso a um posto de trabalho.

Baseado em estudo comandado por Amartya Sen e Joseph Stiglitz (2010), *Mismeasuring our lives*, Neri utiliza-se de quatro das principais conclusões da obra de Sen e Stiglitz (2010) para analisar o caso brasileiro. Em consonância ao estudo citado, Neri faz uso dos dados de renda e consumo por domicílio, através da Pnad, como forma de mensuração do desempenho econômico em detrimento ao PIB. O autor corrobora esta análise sobre as expectativas brasileiras ao afirmar que os dados obtidos na Pnad, resultado do comportamento e percepções individuais, são melhores que os apresentados pelas contas nacionais do país, em especial o PIB, como ilustra o gráfico 02. “O microsocial está evoluindo melhor que o macroeconômico, o que contraria a própria história pregressa [do Brasil]” (NERI, 2011, p.47).

GRÁFICO 02: RENDA DOMICILIAR PER CAPITA PNAD VERSUS PIB PER CAPITA (1996-2009)



FONTE: NERI (2011, p.49) com base nos microdados da Pnad, PME e nas Contas Nacionais/IBGE.

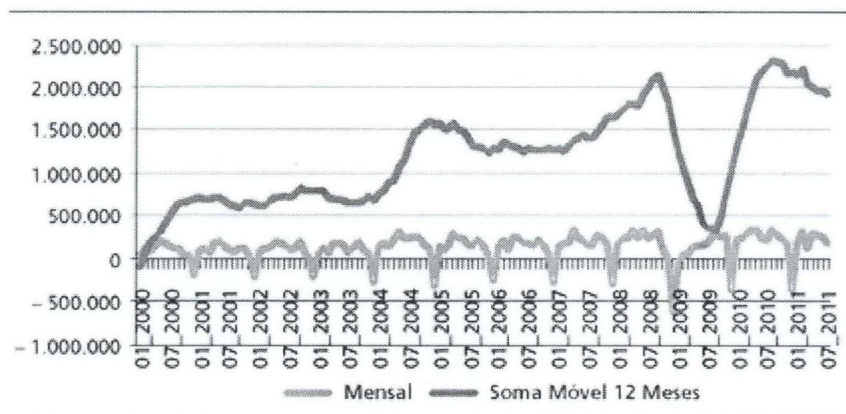
Ainda que estas diferenças entre a evolução do PIB per capita e da Pnad, observadas no gráfico 02, tendam a desaparecer no decorrer do tempo, resta determinar qual dos indicadores impulsiona o outro. Enquanto países emergentes como China e Índia apresentam crescimento do PIB superior ao de

suas pesquisas domiciliares, o Brasil vai à contramão deste fenômeno. Enquanto o PIB brasileiro cresceu 6,5% em 2010, a renda per capita medida pela Pnad cresceu 9,6%, demonstrando o descolamento dos indicadores no Brasil. Amartya Sen e John Stiglitz defendem que as pesquisas domiciliares são uma forma de mensuração mais fiel às mudanças no desempenho da sociedade, além de medir a evolução da distribuição de renda.

Em se tratando de sustentabilidade do crescimento e ascensão social das famílias, Neri utiliza o estoque de ativos das famílias, como capital humano, social e físico, como *proxy* para o cálculo do potencial de geração de renda futura das famílias. Numa relação menos direta, porém duradoura, Neri (2011) apresenta o aspecto do estoque de ativos e fluxos de renda per capita, explicando como o brasileiro transforma sua renda em padrão de vida e seu respectivo potencial de consumo.

Dadas às perspectivas do consumidor e do produtor, mensuradas pelos índices de geração de renda familiar, o autor busca captar o nível de sustentabilidade das rendas percebidas, por meio de: inserção produtiva, nível educacional, investimento em capital físico e humano. Quanto aos índices de potencial de consumo, a pesquisa analisa o acesso a bens de consumo, serviços públicos, condições de moradia e tipo de família. Em suma, houve aumento de 22,6% para os índices do consumidor, contra 31,2% dos índices do produtor, entre 2003 e 2009. Ainda que os programas assistencialistas e as aposentadorias, cujos valores são ancorados no salário mínimo, tenham apresentado forte impacto no acréscimo total da renda, a parcela média decorrente do trabalho ficou em 4,61% ao ano de renda, equivalente a 76% da renda média percebida pelo brasileiro. A elevação da renda per capita média dos mais pobres também decorre do aumento nos anos de sua frequência escolar entre 2003-2009 e da consequente queda nos níveis de desigualdade na escolaridade geral. A forte tendência de formalização da economia desempenha papel central na expansão da nova classe média, mesmo considerando os custos trabalhistas no Brasil, elevados na opinião de Neri (2008).

GRÁFICO 03: GERAÇÃO LÍQUIDA DE EMPREGO FORMAL MENSAL (2000 a 2011)



FONTE: NERI (2011, p.35) com base nos dados do CAGED/MTE

Como demonstrado na gráfico 03, o brasileiro não somente consome mais e com maior acesso ao crédito, mas frequenta mais o banco escolar e obtém agora mais empregos formais.

O autor conclui que o potencial de geração renda cresce 38% a mais que o potencial de consumo entre 2003 e 2009, indicando sustentabilidade no padrão de vida alcançado pelos brasileiros. O crescimento no nível de educação e formalização do mercado de trabalho também aponta a sustentabilidade da ascensão social, de acordo com Neri. Sobre a inclusão, Neri faz uso dos mesmos dados sobre o crescimento da renda per capita acumulada dos 10% mais ricos e 50% mais pobres do Brasil entre 2003 e 2009. O crescimento exponencial dos mais pobres em comparação aos mais ricos aponta, para o autor, o espetáculo do crescimento apenas dos mais pobres, refletindo a melhor distribuição de renda e consequente inclusão social.

Neri (2011, p.118) afirma que hoje a principal característica da nova classe média é seu lado do produtor, e particularmente do trabalhador formal, pois a nova classe C procura construir seu futuro de forma que seu novo padrão de vida seja sustentável. Ainda que o crédito e os benefícios governamentais desempenhem certo papel, a maior importância do lado do produtor cabe ao trabalhador com carteira assinada ou por conta própria.

Os trabalhadores com carteira assinada no Brasil correspondem a 31% do mercado de trabalho, de acordo com a Pnad/IBGE de 2008. A expansão das carteiras de trabalho no Brasil, demonstrada no gráfico 02, cresceu da

média de 650 mil empregos/ano entre 1999 a 2003 para 1,4 milhões/ano entre 2004 a 2008, tem por uma de suas bases a estabilidade macroeconômica herdada dos anos 90. No entanto, o atual dinamismo na geração de empregos formais se deve também ao impacto do crescimento econômico pós-crise de 2008 na elasticidade da demanda por trabalho, o maior nível de escolaridade da população, a maior eficiência na fiscalização pelo Ministério do Trabalho e Emprego, as inovações na legislação trabalhista e aos incentivos à formalização de micro e pequenas empresas. O aumento na oferta de modalidades de crédito para aposentados e trabalhadores formais também pode desempenhar incentivo na formalização das relações trabalhistas.

Quanto aos trabalhadores por conta própria, aqueles que não possuem nem patrão nem empregados, sua origem está atrelada a precariedade do mercado formal de trabalho no Brasil, como o desemprego e os baixos salários. Por não estarem inseridos em relações formais, estes trabalhadores não contam com a estabilidade da carteira assinada, estando mais vulneráveis aos ciclos econômicos e a queda na demanda por seus produtos e serviços. Entre os principais desafios para o trabalhador por conta própria está a escassez de demanda por parte das classes mais baixas, seus principais consumidores, fazendo com que Neri (2011) determine a necessidade de criação de estratégias de política pública que fortaleçam o consumo neste segmento.

4.2 CRÍTICAS À NOVA CLASSE MÉDIA

O processo de mobilidade social no país é tema de discussão em diversos setores da sociedade. A expansão da classe média tem sido um fenômeno global, especialmente exaltado nos países emergentes. No caso brasileiro, as mudanças nas camadas mais pobres vêm ocorrendo de maneira mais significativa a partir de 2003. Com a estabilidade econômica promovida pelo Plano Real e as diversas políticas de incentivo, distribuição de renda e elevação do mínimo, uma maior parcela da população agora participa do mercado de consumo, aquecendo a economia nacional. O ciclo expansivo do mercado mundial de commodities impulsionou ainda mais o PIB, fazendo com

que desde 2003 muitos trabalhadores ingressassem no mercado formal de trabalho, especialmente em ocupações sem qualificação e no setor de serviços. A classificação socioeconômica brasileira sofreu alterações com esta emergência dos “novos consumidores”; a classe C absorveu, entre 2003 e 2011, mais de 30 milhões de pessoas, comportando metade da população do Brasil (NERI, 2011, s/p). Esta caracterização via critérios econômicos pode, ao desprezar outras categorias de análise, desconsiderar fatores estruturais na reprodução das desigualdades brasileira, como apontado por diversos autores. A chamada “nova classe média” é um conceito reduzido à renda, onde a classe média é a média das classes (Neri, 2013), descolada da definição sociológica onde a propriedade e o nível diferenciado de educação determinam este segmento.

4.2.1 Mobilidade social e nova classe média enquanto marketing político

Neri (2011) determina que a recente elevação de renda, especialmente do trabalho, indica a expansão da classe média no país, fenômeno por ele batizado de emergência da nova classe média. O autor ignora, na perspectiva de Costa (2013, p. 49), “os efeitos na qualidade de vida das famílias a partir de outros fatores [que não a renda]”. Para Costa (2013), a mobilidade social precisa ser compreendida como um fenômeno multidimensional de alterações positivas nas condições de vida das famílias através de gerações. Esta mobilidade está estreitamente vinculada às modificações no mercado de trabalho, em termos de qualificação do posto e do trabalhador, assim como na seguridade das relações trabalhistas. A democratização destes fatores trabalhistas é fundamental para a redução da desigualdade. As condições de vida da população também se relacionam com seu acesso a bens de consumo e serviços, públicos e privados.

Não se pode reduzir apenas à variável renda para afirmar a expansão da classe média, é preciso considerar outros fatores tais como: nível de educação, aumento na poupança das famílias, comportamento político e ampliação da mobilidade social ancorada na análise da estrutura produtiva

com expansão das ocupações com maiores salários e qualificação. (COSTA, 2013, p.48)

O nível de renda, nesta perspectiva, não pode ser a única mensurável (ainda que necessária), uma vez que não garante a vivência coletiva da cidadania e o fim da segregação nos espaços sociais.

Fleury (2013, p.69) reforça o argumento de que o conceito de nova classe média é uma fabricação política de projeto para a sociedade. Para a autora, as transições democráticas e econômicas na América Latina, dadas de forma concomitante, agora passariam a lidar com as questões da desigualdade e da inclusão social. A classe C brasileira, no entanto, vai muito além da tentativa de uma construção coletiva mais justa, sendo resultado de um projeto de marketing político, consumo e crédito popular.

Para a autora, a integração à sociedade se dá hoje individualmente, via consumo, e não através da mobilização social conjunta, da ascensão de toda a comunidade. Se hoje temos um aumento real da renda e do consumo das classes mais baixas – através da elevação do salário mínimo, dos benefícios sociais e previdenciários e da expansão do crédito, esta população que [em critério de renda] superou a linha da pobreza, hoje é vagamente classificada como “nova classe média”. Esta fragilidade conceitual, no entanto, não impede a exploração política do fenômeno “classe C”.

A obliteração do debate sobre o poder de classe e sua tradução como poder de consumo é um analisador do projeto político em curso, no qual a questão do conflito inerente às desigualdades de classe é substituída pelo consenso em relação à ascensão social necessária ao consumo na sociedade de mercado.” (FLEURY, 2013, p. 72)

O Brasil tornou-se “o país da classe média”, onde mais da metade da população encontra-se neste critério de renda. Não é ressaltado na comunicação oficial, entretanto, o lado obscuro da desigualdade que ainda paira sobre o país; em 2010 [IBGE] os 10% mais ricos do Brasil ainda controlam 42,85% da renda nacional.

Márcio Pochmann (2012), em obra que contesta a existência de uma nova classe média na pirâmide social do país, reconhece a singularidade da transformação social brasileira na última década. No entanto, o autor é enfático

no que diz respeito à manipulação midiática e acadêmica do fenômeno da ascensão social no Brasil, ressaltando a orientação teórica das análises do movimento geral da estrutura brasileira.

Causa constrangimento maior, contudo, o viés político difundido pelos monopólios sociais constituídos pelos meios de comunicação e seus “oráculos” midiáticos que terminantemente manipulam o consciente da população em prol de seus próprios desejos mercantis, defendendo consumismo e negando a estrutura de classe na qual o capitalismo molda a sociedade. Também se agrega nesse mesmo contexto a opção política rasteira que certos intelectuais engajados à lógica mercantil se associam como uma retórica de classe de rendimento desprovida de qualquer sentido estrutural, o que nada mais é do que a tradução do caráter meramente propagandista dos imperativos do mercado. Ou, ainda, a partir de rudimentar tratamento estatístico de dados da realidade, definidos por mera percepção subjetiva, o estabelecimento de orientações de políticas públicas, quando não de opção partidária. (POCHMANN, 2012, s/p)

Pochmann (2012) aponta a não convergência do debate entre a nova classe média e a natureza da dinâmica econômica e social do Brasil, bloqueando a discussão mais profunda, a politização classista do fenômeno da mobilidade social.

Cândido Grzybowski, sociólogo e diretor do Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (Ibase), ao buscar determinar as condições políticas que circundam o debate da “nova classe média”, suas motivações e a quem interessa este projeto político, afirma que “o desenvolvimento entre nós ainda é crescimento a qualquer custo (...) um exemplar tardio de social democracia de bem com o capitalismo” (Grzybowski, 2013, p.96).

Ainda que aceite os avanços sociais pelos que o Brasil está passando, como a geração de empregos formais e a elevação do salário mínimo, da seguridade social e do crédito, a estrutura do desenvolvimento capitalista brasileiro – para o autor, mantém-se inalterada. Denominar de expansão da “nova classe média” o atual processo desqualifica-o, uma vez que este pode ser mais bem compreendido como a expansão do consumo popular. O crescimento e melhoria desta cesta de consumo, no entanto, não altera a condição de classe. A análise das classes sociais por nível de consumo, para Grzybowski (2013), é um esforço meramente político, pois oculta a lógica da

sociedade onde as classes sociais são uma estrutura de relações opostas umas as outras.

4.2.2 A nova classe média para além do critério renda

A categoria “classe média” é bastante controversa. No Brasil, a despeito das diversas formas de classificação, o critério renda é amplamente difundido e operacionalizado de formas distintas. Vicente (2013) determina como “emergente” este segmento de população que ultrapassou a linha da pobreza recentemente. Esta denominação visa desmascarar o “fenômeno” da nova classe média brasileira, cunhado por Neri (2009; 2011) e amplamente divulgado na mídia pelo governo.

Se os dados disponibilizados por Neri (2011), de fato, apontam para a emergência de uma nova classe no país, sua análise não aborda a perenidade do capital cultural e a inserção social desta nova classe.

Nesse sentido o fenômeno do consumo da chamada “nova classe média” nos informa muito mais sobre o papel do consumo nas relações sociais, do que a crença delirante de que o Brasil é um país formado por uma maioria de classe média, tomando aqui de empréstimo a ideia de Durkheim (1989) sobre as religiões serem delírios coletivos socialmente construídos. (VICENTE, 2013, p 91)

Ainda que o consumo tenha papel no reconhecimento de um estilo de vida, este mesmo padrão só é plenamente acessível às classes mais altas da pirâmide social. Em face da carência material, as opções limitadas dos pobres não lhes permite muita escolha. A ascensão dos emergentes pode significar, de maneira inédita em suas vidas, o início de um estilo próprio de vida. Estas mudanças na forma de consumir modificam a maneira de exercer a própria cidadania, que se dá mais no consumo de bens privados que na convivência de espaços públicos e na experiência da democracia. Consumir determina quem e como são aceitos estes novos emergentes na sociedade brasileira. No entanto, comprar mais não significa a vivência de uma sociedade justa e igualitária, que depende mais de mudanças estruturais que da simples materialização consumista. A atual mobilidade social no Brasil, ainda que

existente, mantem-se limitada pelo acesso ao mercado de trabalho competitivo, por meio da educação e da profissionalização da mão-de-obra. Serão capazes de se sustentar nesta “nova classe média” os empregados em ocupações instáveis? Conseguirão sustentar seus padrões de consumo enquanto viabilizam um projeto de longo prazo para seus filhos?

Os questionamentos levantados por Vicente (2013) vão de encontro à posição de Souza (2013). Utilizando-se dos conceitos de capital de Bourdieu¹⁸ (2010), Souza (2013) critica o economicismo¹⁶ adotado por Neri (2011) por não perceber as diversas faces do capital, ainda que reconheça a qualidade do tratamento estatístico em sua obra. A incorporação do capital cultural, mais além do capital econômico, é de extrema valia nas sociedades modernas. Uma família de classe média, com menos capital econômico que uma família de classe alta somente assegura sua reprodução se for capaz de investir seus filhos de capital cultural, seja este técnico, literário ou educativo. Somente assim o indivíduo é capaz de priorizar seus ganhos futuros em detrimento do que se tem no presente, percebendo a vida de forma contínua. Os filhos da classe média somente assim terão vantagens quando ingressarem no mercado de trabalho, ainda que estas vantagens não sejam mérito exclusivo de suas vontades. A reprodução do capital econômico, portanto, está fortemente vinculada aos demais capitais – o que passa despercebido à visão economicista¹⁶ propagada por Neri (2011).

Efetivamente a construção do conceito de uma “nova classe média” por Marcelo Neri carece de qualquer reflexão aprofundada. Neri simplesmente toma o “rendimento médio” como indicador da “Classe C” ou “nova classe média”. Em seguida diz que não está falando de “classe social”, supostamente para tranquilizar os “sociólogos”, mas sim de “classes econômicas”. O conceito de “classe econômica” é absurdo já que ou pressupõe que as determinações econômicas são as únicas variáveis realmente importantes para o conceito de classe ou, caso contrário, deveria simplesmente se referir a “faixas de renda” e não a “classes”. (SOUZA, 2013, p 57)

¹⁶ Por economicismo compreende-se: “A perspectiva econômica da confusa realidade social, cuja aparência de contribuição é maior que a contribuição de fato; uma visão empobrecida e amesquinhada da realidade, como se fosse toda a realidade social” (SOUZA, 2013, p. 56)

Para o autor, o próprio conceito de “nova classe média” cunhado por Marcelo Neri é exemplo da cegueira economicista e de sua concepção triunfalista das classes populares do Brasil. Ademais das condições utilitárias do capital de Bourdieu, os limites da ascensão das classes baixas também são determinados pela imposição da falta de dignidade¹⁷, do convencimento de sua inferioridade por parte das classes dominantes. Estes conceitos não podem ser analisados pelo mero agrupamento de renda, enfraquecendo o estudo de Neri (2011) na perspectiva de Souza (2013).

Partido da perspectiva de Bourdieu¹⁸ (2010) a fim de ilustrar as diferenças entre a tradicional e a nova classe média, Kerstenetzky e Uchôa (2013) realizam um estudo cruzando os dados socioeconômicos das famílias brasileiras.

Considerando o critério de Bourdieu¹⁸ (2010) de que o pertencimento a classe média representa um estilo de vida e não somente um padrão de consumo, as autoras definiram os seguintes marcadores: (1) casa própria com padrões de habitação elevados, (2) chefes de família com acesso a crédito, educação universitária e plano de saúde privado, (3) filhos em idade escolar frequentando instituições particulares. Atualizando a faixa de renda estabelecida por Neri, em 2011, para a nova classe média brasileira, as autoras definiram que, para janeiro de 2013, este valor seria equivalente a faixa entre R\$1.315,00 e R\$5.672,00. As análises, assim como em Neri (2011), foram pautadas pela renda domiciliar total através da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) 2008-2009, com atualização de preços via Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). Como forma de melhor compreender a heterogeneidade da nova classe média, as autoras propõe uma subdivisão da classe em três segmentos. Considerando características que não se encaixam nos critérios definidos para a classe média, Kerstenetzky e Uchôa (2013) ressaltam que 2% dos domicílios no estrado de renda mais baixo (correspondente a 60% dos lares da NCM) não possuem banheiro, 50% dos chefes de família possuem apenas ensino fundamental e quase 14% são

¹⁷ Dignidade “é um conceito ‘procedural’ e não substantivo, ou seja, ele não é um valor moral específico, mas um conjunto de características psicossociais incorporadas, emocionais e cognitivas que fazem com que tanto a autoestima pessoal, quanto o reconhecimento social sejam possíveis” (SOUZA, 2013, p. 64)

¹⁸ BOURDIEU, P. A distinção. São Paulo: Editora da USP. 2010

analfabetos. No estrato mais alto desta nova classe média, 38% dos chefes de família têm apenas educação fundamental e 3% são analfabetos.

Esta análise demonstra ainda mais claramente o equívoco em abarcar tantas famílias dentro deste mesmo critério de nova classe média: a maior parte dos domicílios não apresenta um ou mais parâmetros que compõe o estilo de vida esperado à classe média. Para as autoras, portanto, estes dados confirmam o critério sociológico de análise da estrutura social do país; a renda é uma aproximação inadequada para o estudo de classes no Brasil. Em suma, para Kerstenetzky e Uchôa (2013), tanto os pais quanto os filhos desta “nova classe média” ainda não contam com o nível de bem-estar que lhes foi prematuramente atribuído na obra de Neri (2011). Ainda que haja, de fato, ganhos de renda por este segmento populacional, também se pode definir que sua mobilidade é limitada dentro da estrutura social brasileira.

Waldir Quadros (2008) apresenta uma elaboração alternativa para a análise da estrutura social do Brasil. Para o pesquisador, a dimensão ocupacional da população é aspecto tão relevante quanto a renda na determinação dos estratos econômicos. Para definir a pirâmide social do Brasil, o autor lança mão de um cruzamento entre os rendimentos do trabalho e a inserção ocupacional, reconhecendo a importância do *status* do trabalhador em função de sua participação no mercado de trabalho. Como resultado, Quadros (2008) apresenta cinco camadas sociais, demonstradas na TABELA 05, baseadas no padrão de vida de seus membros a partir de seus rendimentos e ocupações. A renda segue desempenhando papel fundamental como critério de estratificação, mas a proporção de cada camada é distinta da apresentada por Neri (2011). Para Quadros (2008), o estrato baixa classe média¹⁹, equivalente a classe C de Neri (2011), apresenta 73,1 milhões de indivíduos, equivalente a 38,7% da população total do Brasil em 2009.

¹⁹ A “baixa classe média” engloba um grupo bastante heterogêneo de ocupações, tais como: balconistas, professores do ensino fundamental, auxiliares de enfermagem, auxiliares de escritório, recepcionistas, motoristas, garçons, barbeiros, cabeleireiras, manicures, trabalhadores qualificados etc. (QUADROS, 2010, s/p)

TABELA 05: ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL DA POPULAÇÃO BRASILEIRA (2003-2009)

ESTRATOS SOCIAIS	Faixa de rendimento*	2003	2009	Crescimento 2009/2003 (em milhões)
Alta classe média	Acima de R\$2.965	11,9	14,4	2,5
Média classe média	R\$1.482 a R\$2.965	17,0	24,9	7,9
Baixa classe média	R\$593 a R\$1.482	53,2	73,1	19,9
Massa trabalhadora	R\$296 a R\$593	49,9	57,9	8
Miseráveis	Abaixo de R\$296	43,9	18,4	-25,5
TOTAL	-	175,9	188,7	12,8

* De acordo com o membro melhor situado na estratificação individual

FONTE: Elaboração própria com base nos dados de QUADROS, W.J. 2008, p.5

A estrutura do mercado de trabalho, como então ilustrada, passa a determinar o espectro de mobilidade dos indivíduos por melhores ocupações e ascensão social, de acordo com Quadros *et. al* (2013), sendo a expansão da classe média uma mensurável de bem-estar e desenvolvimento. O emprego, portanto, compreende a base da introdução de um indivíduo na estrutura social. Quanto mais desenvolvido o país e melhor sua estrutura de emprego, melhores tendem a ser as ofertas de oportunidade de trabalho – gerando uma maior classe média-alta. A estratificação brasileira, no entanto, não acompanha esta tendência, achatando as classes mais altas e expandindo a baixa classe média.

Quadros (2008) ressalta a relativa estagnação da alta e média classe média, que permanecem em nível semelhante em relação a suas proporções dos estratos sociais desde 1981. Esta estagnação reflete o processo de estreitamento da mobilidade social, funcionando como barreira à ascensão para além da baixa classe média. A insuficiência na oferta de oportunidades às classes mais altas resulta em efeito danoso às estruturais sociais, desencadeando maior concorrência entre seus membros e uma série de rebaixamentos sociais entre os indivíduos que ascenderam em períodos de expansão e perderam seus empregos, não sendo capazes de encontrar outro de igual remuneração. Os jovens destas famílias também encontrarão dificuldades em manter o padrão de vida de seus pais, alimentando a

competição desleal entre os filhos das classes altas por ocupações típicas das classes mais baixas.

O crescimento econômico, enquanto condicionante da criação de empregos, torna-se fato gerador da expansão da baixa classe média brasileira. Este crescimento do Produto Interno Bruto, pautado pela exportação de *commodities*, se realiza em condições macroeconômicas desfavoráveis às estruturas produtivas complexas, tecnológicas, gerando postos de trabalho nas faixas de menor remuneração. Denominar como nova classe média estas mudanças da estrutura sócio ocupacional recente no Brasil é inadequado em termos conceituais, de acordo com Quadros (2008).

Esta avaliação algo mais sóbria da situação e desempenho da baixa classe média destoa significativamente de uma visão eufórica que tem sido muito frequente na mídia e em algumas pesquisas de mercado. Entre outras razões, entendemos que este descompasso deve-se ao fato de que (ao contrário da nossa metodologia) elas incorporam o forte e recente ciclo de expansão do consumo, uma vez que, em geral, dimensionam os estratos sociais com base no seu perfil de consumo de produtos e serviços. Acontece que este aquecimento do consumo em grande medida decorre do forte incremento das várias modalidades de crédito pessoal. Sendo relativamente consensual que a renda pessoal não tem crescido na mesma magnitude. (QUADROS, 2008, p.10)

O foco no incremento de renda como fator para a mobilidade social pode registrar o “efeito bolha”, insustentável no longo prazo, por não caracterizar mudança na condição estrutural da produção do país. Como exemplo, os pesquisadores citam o caso das empregadas domésticas. Apesar de representarem o piso salarial urbano, 64% destas trabalhadoras (Quadros *et al*, 2013, p.36) atualmente são consideradas parte da classe média no Brasil. O mesmo ocorre com chefes de família com pouca ou nenhuma escolaridade, que representam 56% da classe C. Estes indivíduos, ainda que enquadrados como classe média, seguem com carências de todo tipo em termos de padrão e estilo de vida. Para os autores,

Portanto, não se pode deduzir da estrutura de consumo ou de rendimentos a estrutura de classes numa sociedade capitalista moderna. Nem definir o Brasil como um “país de classe média” a partir desses critérios, sem considerar as condições mais gerais do desenvolvimento capitalista, da estruturação da sociedade, dos padrões e estilos de vida historicamente constituídos. (QUADROS *et al*, 2012, p.6)

Como consequência, Quadros *et. al.*(2013) aponta o foco doutrinário dos pesquisadores de instituições governamentais que enaltecem a nova classe C, especialmente a baixa classe média. As transformações sociais recentes no país precisam ser analisadas neste contexto, superando a análise quantitativa, estatística. A retomada do crescimento econômico acelerado a partir de 2003, marcada pela elevação do salário mínimo, aumento da formalidade nas relações trabalhistas, expansão do crédito e melhora no padrão de consumo demonstram a importância deste momento histórico para o Brasil. Este cenário, que provoca uma significativa melhora nas condições sociais não necessariamente representa uma condição contínua da economia brasileira. Quadros (2008) ressalta que, sobre o crescimento econômico recente, “cabe indagar se este não terá sido apenas mais um movimento “stop and go” que caracteriza o desempenho da economia brasileira desde 1981.” (QUADROS, 2008, p.3). É fundamental também salientar que resta o enfrentamento de graves questões sociais no país para que as classes mais baixas da estrutura social possam se beneficiar deste crescimento econômico e se extinga a miséria.

4.2.4 O perfil ocupacional da (nova) classe C

A estrutura social brasileira passa por um momento singular de transformação, de acordo com Márcio Pochmann (2011). A elevação da renda per capita do brasileiro vem acompanhada da redução da desigualdade na distribuição da renda do trabalho no país. A queda na taxa de desemprego, a formalização do mercado de trabalho e a redução na pobreza absoluta refletem a melhora das condições de trabalho no Brasil.

Três distintos padrões de trabalho²⁰ foram verificados nas últimas quatro décadas no país, diferenciando o perfil remuneratório da força de trabalho. Entre 1970-80, o padrão foi de geração quantitativa de postos de trabalho. Na década de 90 o novo padrão de trabalho foi marcado pela desaceleração na

²⁰ Por padrão de trabalho entende-se a dinâmica de geração de empregos para a força de trabalho segundo a faixa de remuneração, ou seja, o sentido geral de evolução do nível ocupacional e do rendimento recebido pelo conjunto de trabalhadores (POCHMANN, 2011, p. 26)

geração de novos postos e queda no perfil dos salários. A década de 2000 reverteu o quadro dos anos 90, com maior dinamismo na criação de empregos e no perfil de remuneração, representando um avanço das ocupações na base da pirâmide.

As alterações nas parcelas de contribuição dos setores econômicos são responsáveis pelas mudanças na dinâmica de produção do país e nos novos perfis de trabalho nacional. As mudanças ocorridas entre 1960-80, período marcado pelo virtuoso crescimento da renda per capita com ênfase setorial na indústria, e entre 1980-2003, com estagnação dos rendimentos dos trabalhadores pela redução de importância da indústria, modificaram a dinâmica produtiva do país. A transição democrática vivida na década de 80 não trouxe condições socioeconômicas favoráveis para a massa trabalhadora, fazendo com que, entre 1981 e 2003, a renda do trabalho na renda nacional sofresse queda, com foco no setor de serviços. A partir de 2004 há uma terceira dimensão nas transformações sociais do país; a renda per capita passa a crescer a 3,3% ao ano, com índice de situação geral do trabalho de 5,5%. A renda do trabalho passa a corresponder a 14,8% da renda nacional e o grau de desigualdade reduz-se em 10,7% (IBGE).

A participação do setor de serviços vem aumentando ao longo dos anos: de 22,5% em 1950 para 43% em 1980, correspondendo a 66,2% da ocupação nacional em 2008. A maioria destas ocupações concentra-se atualmente na base da pirâmide social brasileira. Na perspectiva de Pochmann (2011), estes trabalhadores ocupados no setor de serviço e com alguma capacidade de consumo, não podem ser considerados classe média, ainda que não sejam mais pobres. A peculiaridade das ocupações destes trabalhadores e sua baixa remuneração, no entanto, não os classificam como classe média. Para Pochmann (2011), este segmento deveria ser categorizado como trabalhadores pobres (*working poor*), uma vez que são empregados, em sua maioria, pelo salário base da economia nacional. Estes trabalhadores, ocupados com remuneração de até 1,5 salário mínimo mensal, aproximaram-se da metade do total de trabalhadores existentes em 2009 (47,8%), absorvendo 24,5% do total da remuneração ao trabalho no país.

[Estes trabalhadores] 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 e consumo. (POCHMANN, 2011, p. 46)

Hoje, a ocupação de grande parte destes trabalhadores em postos terceirizados ou temporários reconfigura o perfil dos empregos no Brasil, dificultando o estabelecimento de relações de trabalho estáveis. Esta instabilidade reflete-se não somente na dificuldade de qualquer articulação sindical, mas principalmente na seguridade social e na precariedade de rendimentos. A elevada rotatividade que permeia as empresas de terceirização também contribui para o enfraquecimento das relações laborais, expondo ainda mais os trabalhadores às incertezas dos ciclos econômicos.

O trabalho determina a posição social dos indivíduos não somente através da renda, mas das condições de vida que disponibiliza e a estabilidade dos trabalhadores. Novas formas de contratação (terceirizações, empregos por temporada) elevam a rotatividade e a insegurança no trabalho. O pujante setor de serviços atrai a mão-de-obra desqualificada e de baixa produtividade, demandando extensas jornadas e remunerando mal seus trabalhadores. Os tipos de emprego criados são, na perspectiva de Costa (2013), tão relevantes quanto a quantidade destes empregos no mercado.

O mercado de trabalho, ainda que impactado pelas políticas econômicas do governo – como o Programa de Aceleração de Crescimento I e II, não apresenta crescimento sustentável na indústria, aumentando a participação do setor de serviços, com relações precárias e elevada rotatividade. Os trabalhadores seguem mal preparados e sem escolaridade. Os serviços públicos ainda são deficientes em atender toda a demanda. As previsões da Constituição para o poder de compra do salário mínimo (educação, alimento, moradia, lazer, saúde, mobilidade) ainda não se concretizam, mesmo com as políticas em prol da valorização do salário e da redução do desemprego. A melhora na distribuição de renda, os melhores salários, a formalização e o aumento do consumo ainda não se traduzem num padrão de vida que possa ser denominado “nova classe média”. O aumento do consumo e da renda não significou um processo de mobilidade e expansão da classe média. O

aquecimento do mercado de trabalho não pode ser confundido com classe média enquanto as realidades sociais que influenciam a qualidade de vida das famílias não forem analisadas; a capacidade protetiva, o acúmulo de conforto, o acesso a serviços e a herança social precisam ser valorados. As deficiências socioeconômicas e culturais não são supridas pela análise reducionista da elevação da renda, como proposta por Neri (2011).

CONCLUSÃO

O aumento dos ganhos reais do salário mínimo, a expansão das políticas sociais, a maior oferta de crédito pessoal e a crescente formalização no mercado de trabalho, a partir de 2003, permitiu que uma parcela considerável da população brasileira experimentasse ganhos de rendimento. Estes ganhos foram interpretados por Marcelo Neri como a formação de uma nova classe média, com a ascensão de mais de 30 milhões de brasileiros das classes D e E para a classe C. Alguns autores, entre sociólogos, cientistas políticos e economistas, discordam da posição de Neri quanto à classificação do fenômeno enquanto constituição de uma nova classe média, apesar de reconhecerem os ganhos de renda auferidos.

O presente trabalho se articulou entre duas hipóteses: a ascensão social de parte dos membros das camadas mais baixas do país representa fato inédito, confirmando o título de nova classe média por corresponder a mudanças estruturais mantidas no longo prazo; a ascensão social de 30 milhões de brasileiros representa uma melhora na distribuição de renda do país, mas não significa que o padrão de vida destas famílias condiga com o conceito de classe média. O objetivo principal deste estudo, a fim de validar ou não uma das hipóteses acima, é determinar se a ascensão econômica de parte da população brasileira representa alteração permanente na estrutura social do país, resultando na nova classe média. Para tanto, foram estabelecidos como objetivos secundários: analisar a formação histórica das classes no país, em especial da base da pirâmide social; decompor os principais critérios utilizados por Marcelo Neri (2008;2011) na construção do conceito “nova classe média”; examinar as críticas mais regulares ao conceito de Neri. Não consta, entre os objetivos deste estudo, determinar um novo significado para o recente movimento de acréscimo de renda no Brasil.

Para responder às indagações acerca da nova classe média, foram analisados os conceitos de classe em seu aspecto sociológico e econômico, uma vez que as variáveis principais que compõe cada uma das perspectivas são distintas, ainda que complementares ou recorrentes. Também foi apresentada uma retrospectiva histórica da formação da estrutura social brasileira, com foco nas classes mais baixas. Para detalhar o fenômeno da

nova classe média, foi exposto o conceito criado por Marcelo Neri, onde o emprego e a formalização das relações trabalhistas desempenham papel central. Neri aplica o conceito de nova classe média ao analisar a distribuição de renda no Brasil entre 2003, primeiro ano do governo Lula, a 2009. Baseado nestes dados, o autor afirma que o movimento ascendente das camadas mais pobres resulta na criação de uma nova classe média. Para atestar a significância de seu conceito no longo prazo, Neri destaca que o aumento de renda percebido pelos membros da nova classe média se dá, em maior parte, pelo acréscimo da renda do trabalho, consequência da maior escolaridade e da redução da jornada. Para compreender as críticas à nova classe média, os critérios foram agrupados em três conjuntos: a nova classe média como ferramenta de marketing político, a utilização da renda como única variável explicativa da estrutura social e quais são os postos de trabalho comuns à nova classe média.

A principal dificuldade na abordagem do tema classe média, especialmente se tratando da nova classe média brasileira, se deu quanto à oferta de material bibliográfico, dado que o fenômeno de ascensão social nestes parâmetros é recente. Poucos autores tratam do tema e, dentre estes, alguns apresentam argumentos que podem caracterizar certo alinhamento ideológico, uma vez que fazem parte de equipes de governo, caso de Marcelo Neri. Outros autores, como Jessé Souza, são mais críticos ao tratamento dos economistas aos temas sociais, dedicando poucas linhas ao tema da nova classe média. Por se tratar de um evento recente, seus reflexos poderão ser mais bem percebidos no decorrer dos próximos anos, o que também dificulta a análise neste momento.

O acréscimo de renda de parte importante dos brasileiros é uma realidade inegável. Além dos ganhos reais de salário mínimo, o brasileiro hoje tem acesso a relações trabalhistas de melhor qualidade e, especialmente ao que tange a mão-de-obra não qualificada, há oferta de emprego. Ainda assim, não se pode denominar uma melhoria em termos monetários como plena ascensão social, sobretudo entre indivíduos que ainda vivenciam carências materiais e simbólicas, como no caso da nova classe média de Marcelo Neri.

Ainda que a obra de Neri seja relativamente acessível, confirmando sua expectativa de escrever sobre e para a classe C, o tratamento quantitativo do

estudo mascara algumas correlações. A utilização exclusiva da renda domiciliar per capita falha em captar o que representa o acréscimo de renda nas condições *de facto* no padrão de vida das famílias. Por sua nova classe média abarbar um recorte de renda domiciliar entre R\$1.200,00 e R\$5.174,00, ela desconsidera que a determinação de limites em valores absolutos pode incluir em uma classe um pequeno acréscimo monetário, que em nada altera o padrão de vida da família. A perspectiva quantitativa do estudo também dificulta a análise mais criteriosa da mobilidade social: tanto empregadas domésticas quanto profissionais com ensino superior podem estar representados pela mesma classe social, ainda que seus estilos de vida e acesso à bens de consumo sejam muito distintos.

Ainda que o processo de formalização da economia brasileira traga benefícios sociais, ele não compreende nem metade da população brasileira, chegando a apenas 31% da população total em 2008, de acordo com próprio Neri (2011). Logo, se a nova classe média representa mais da metade da população em termos monetários, em se tratando de relações trabalhistas boa parte de seus membros permanece na informalidade, o que descaracteriza o padrão de vida esperado da tradicional classe média. O autor também desconsidera outras características comuns à “velha” classe média, como o padrão de habitação, o acesso ao crédito, a educação privada e a planos de saúde. Destaca-se o dado de Kerstenetzky e Uchôa (2013) que aponta para a presença de analfabetos na nova classe média de Neri (2011), contrariando um dos critérios estabelecidos para o padrão classe média. Não há referência, na obra de Neri (2011), quanto aos fatores subjetivos da ascensão social, como a dignidade.

O conceito de Marcelo Neri tampouco aponta os problemas de colocação no mercado de trabalho dos membros e filhos da nova classe média. O estudo ignora a baixa qualificação, a rotatividade, a prevalência de empregos temporários, terceirizados e no setor de serviços, que constituem relações trabalhistas mais frágeis que a encontrada na indústria. Da mesma forma, o autor não considera na sustentabilidade da nova classe média o achatamento das ofertas de emprego para o topo da pirâmide, obrigando os filhos das classes mais altas a recorrerem a empregos típicos das classes mais baixas, gerando uma competição desleal em razão de suas qualificações.

Ainda que Neri (2011) aponte em sua obra que o conceito de classe C reflete somente a posição destes indivíduos na distribuição de renda como média das rendas, a utilização política do conceito o exhibe como um fenômeno estabelecido e já inerente à estrutura social do país. Não há ressalvas ou alusão a nova classe média como mera representante da média estatística da renda nacional, mas como acontecimento social resultante da boa política, em especial dos últimos governos.

Finalmente, conclui-se que os ganhos de salário real vivenciados por parte da base da pirâmide social brasileira não caracterizam a ascensão de uma nova classe média. Ainda que esta população tenha melhores condições de consumo, não foram realizadas mudanças bruscas na estrutura produtiva do país, assim como o acesso a bens e serviços públicos e privados ainda não é pleno aos trabalhadores de baixa qualificação, maioria na “nova classe média”.

Como sugestão de prosseguimento a este estudo, está a análise mais aprofundada dos conceitos apontados como substitutos à nova classe média, como a *working class* de Márcio Pochmann, os batalhadores de Jessé Souza ou os emergentes de Eliana Vicente.

REFERENCIAS

BANERJEE, A.V; DUFLO, E. ***What is middle class about the middle classes around the world?*** Nashville: *The Journal of Economic Perspectives*. V.22, n. 2, 2008.

<http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.22.2.3>

BIRDSALL, N; GRAHAM, C; PETTINATO, S. ***Stuck in the tunnel: is globalisation muddling the middle class?*** Washington DC: *Center on Social and Economic Dynamics - working paper 14*, 2000

<http://www.brookings.edu/es/dynamics/papers/middleclass/midclass.pdf>

BHALLA, S. S. ***Second among equals: the middle class kingdoms of India and China***. New Delhi: Principal, Oxus Research and Investments. 2007

<http://www.oxusinvestments.com/files/pdf/NE20090106.pdf>

BOURDIEU, P. ***A distinção***. São Paulo: Editora da USP. 2010

BRANDOLINI, A; ATKINSON, A.B. ***On the identification of the middle class***. Roma: *Society for the study of economic inequality (ECINEQ)*, 2011

<http://www.ecineq.org/milano/WP/ECINEQ2011-217.pdf>

BRASIL, Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), 2013

_____. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2013

_____. Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE), 2013

_____. ***As vozes da classe média: é ouvindo a população que se constroem políticas públicas adequadas***. Brasília: Secretaria de Assuntos Estratégicos, nº. marco zero, 20 de setembro de 2012.

BREEN, R. ***A weberian approach to class analysis***_In WRIGHT, E.O. *Alternative Foundations of Class Analysis*. Wisconsin University, 2001

<http://www.ssc.wisc.edu/~wright/Found-c2.PDF>

CASTRO, L.B. Privatização, abertura e desindexação: a primeira metade dos anos 90 (1990-1994). In: GIAMBIAGI, F; VILLELA, A; CASTRO, L.B; HERMANN, J. ***Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)***. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CASTRO, S.A.C; SCORZAFAVE, L.G ***Ricos? Pobres? Uma análise da polarização da renda para o caso brasileiro***. Natal: XXXIII Encontro Nacional de Economia (ANPEC). 2005. Disponível em:

<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A149.pdf> Acesso em 28/11/2013

COSTA, L.C ***Classes médias e as desigualdades sociais no Brasil***. In: ***A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político***. Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

CYPHER, J.M; DIETZ, J.L. ***The process of economic development***. New York: Routledge, 2009

EASTERLY, W. ***The middle class consensus and economic development***. Washington DC: *World Bank*, 2011.
http://williamesterly.files.wordpress.com/2010/08/34_easterly_middleclassconsensus_prp.pdf

FLEURY, S. A fabricação da classe média: projeto político para a nova sociabilidade. In: **A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 1959

_____. **A economia latino americana**. São Paulo: Companhia das Letras, 1969

GIAMBIAGI, F. Rompendo com a ruptura: O governo Lula (2003-2004). In: GIAMBIAGI, F; VILLELA, A; CASTRO, L.B; HERMANN, J. **Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GIDDENS, A. ***Capitalism and modern social theory: an analysis of the writing of Marx, Durkheim and Max Weber***. Cambridge: *Cambridge University Press*. 1971

GRZYBOWSKI, C. Que Brasil estamos construindo? In: **A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

HERMANN, J. Auge e declínio do modelo de crescimento com endividamento: o II PND e a crise da dívida externa (1974-1984). In: GIAMBIAGI, F; VILLELA, A; CASTRO, L.B; HERMANN, J. **Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

HERTOVA, D; LOPEZ-CALVA, L.F; ORTIZ-JUAREZ, E. ***Bigger...but stronger? The middle class in Chile and Mexico in the last decade***. Santiago: Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL-UN), 2010
http://www.revistahumanum.org/revista/wp-content/uploads/2012/02/02_10_rplac_id.pdf

JOSTEN, S.D ***Middle-class consensus, social capital and the mechanics of economic development*** Hamburg: *University of the Federal Armed Forces*. 2005

KERSTENETZKY, C.L; UCHÔA, C. Moradia inadequada, escolaridade insuficiente, crédito limitado: em busca da nova classe média. In: **A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

MARX, K; ENGELS, F. ***Manifesto of the Communist Party***. Germany, 1948.

MELLO, J.M.C **O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira**. Campinas: UNICAMP. 1975

MILANOVIC, B; YITHAKI, S. ***Decomposing world income distribution: does the world have a middle class?*** California: Berkeley University. 2002
<http://josiah.berkeley.edu/2008Spring/ER291/Readings/2.20-2.26/Is%20there%20a%20world%20middle%20class%202002.pdf>

NERI, M. C. **A nova classe média: o lado brilhante dos pobres.** Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/CPS, 2008.

_____. **A nova classe média: o lado brilhante da pirâmide.** São Paulo: Editora Saraiva, 2011.

_____. **Entrevista: Existe realmente uma nova classe média?** Rio de Janeiro: Jornal do Economista/CORECON-RJ. Nº 279, dezembro de 2012.

OLIVEIRA, F. **A economia brasileira: crítica à razão dualista.** São Paulo: Estudos CEBRAP, 1972.

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

_____. **Padrão de trabalho pós-neoliberal.** Revista Fórum, 07 de outubro de 2011. Disponível em: <http://revistaforum.com.br/marciopochmann/2011/10/07/padrao-de-trabalho-pos-neoliberal/> Acesso em 20/11/2013

PRADO JUNIOR, C. **História Econômica do Brasil.** São Paulo: Brasiliense. 1970

QUADROS, W.J **A evolução recente das classes sociais no Brasil.** Campinas: UNICAMP. 2002

<http://www.nudes.ufu.br/disciplinas/arquivos/Distribuicao%20de%20RendaWaldirQuadros.pdf>

_____. Entrevista: **economista explica achatamento da classe média.** Conversa Afiada, em 27 de agosto de 2007. Disponível em: <http://discutapolitica.wordpress.com/category/waldir-quadros/> Acesso em 20/11/2013

_____. **A reestruturação das empresas e o emprego de classe média.** Brasília: Engenheiro 2001 – Reforma e renovação pedagógica da educação tecnológica. Governo Federal do Brasil, 2001. Disponível em: <http://www.engenheiro2001.org.br/programas/quadros.htm> Acesso em 21/11/2013

_____. **Brasil: um país de classe média?** São Paulo: Le Monde Diplomatique, ano 4, n.º40, 01 de novembro de 2010

_____. **A evolução recente da estrutura social brasileira.** Campinas: IE/UNICAMP, 2008

QUADROS, W.J; GIMEZES, D.M; ANTUNES, D.J.N. **O Brasil e a nova classe média dos anos 2000.** Campinas: CESIT/UNICAMP. 2012. Disponível em: http://www.eco.unicamp.br/cesit/images/stories/Carta_Social_20_1.pdf Acesso em 22/11/2013

_____. **Afinal, somos um país de classe média? Mercado de trabalho, renda e transformações sociais no Brasil dos anos 2000.** In: **A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político.** Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

RAVALLION, M. *The developing world's bulging (but vulnerable) "middle class"*. Washington DC: *World Bank*, 2009.

<http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-4816>

ROUSSEF, D. **Discurso de abertura do 66ª Assembleia Geral das Nações Unidas**. Nova York: *United Nations*. 2011 Disponível em:

http://www.fgv.br/cps/bd/Temp_midia/Dilma_ONU.wmv Acesso em 04/12/2013

SALATA, A. **Notas sobre a tesa da nova classe média brasileira**. Rio de Janeiro: Observatório das Metrópoles, 2012

http://www.observatoriodasmetrolopes.net/download/texto_andre_salata_classe_media.pdf

SCHULTZ, T.W; *Investments in Human Capital*. Nashville: *The American Economic Review*. V. 51, n. 1, 1961.

<https://webpace.utexas.edu/hcleaver/www/330T/350kPEESchultzInvestmentHumanCapital.pdf>

SOLIMANO, A. *The middle class and the development process: international evidence*. Santiago: Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL-UN), 2008

http://www.andressolimano.com/articles/inequality/The%20Middle%20Class%20and%20the%20Development%20Process%20PAPER%20%20_July%2008,%202008_.pdf

SOUZA, J. A invisibilidade da luta de classes ou a cegueira do economiscismo. In: **A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

TRÓPIA, P. **Nova classe media**: uma síntese do capitalismo. São Leopoldo: Unisinos. 08 d eoutubro de 2008

UCHOA, C; KERSTENETZKY, C.L Moradia inadequada, escolaridade insuficiente, crédito limitado: em busca da nova classe média. In: **A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

VICENTE, E. Nova classe média: um delírio coletivo? In: **A nova classe média no Brasil como conceito e projeto político**. Rio de Janeiro: Heinrich Boll Stiftung, 2013.

XAVIER SOBRINHO, G.G.F. **Classe C e sua alardeada ascensão**: nova? classe? Média? Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística (FEE), v. 38, nº. 4, p. 67-80, 2011

WEBER, M. **Economia e sociedade**. Brasília: Editora da UNB, 2009.