

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**Análise dos índices socioeconômicos no período 2003-2009  
no Brasil: hipótese da “ascensão da classe C” e suas  
críticas**

JULIANA AZEVEDO LIMA  
Matrícula nº: 110051583

ORIENTADOR(A): Prof. Fábio de Silos Sá Earp

JULHO 2015

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**Análise dos índices socioeconômicos no período 2003-2009  
no Brasil: hipótese da “ascensão da classe C” e suas  
críticas**

---

JULIANA AZEVEDO LIMA  
Matrícula nº: 110051583

ORIENTADOR(A): Prof. Fábio de Silos Sá Earp

JULHO 2015

*As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do(a) autor(a)*

## **RESUMO**

O cenário do Brasil na primeira década do século XXI foi de otimismo para a população, principalmente para as classes menos abastadas da sociedade. O salário mínimo real foi valorizado, a renda familiar cresceu, ao passo que as taxas de pobreza e desemprego caíam. Além disso, o programa Bolsa Família passou a atingir um número cada vez maior de famílias, assim como a linha de crédito ao consumidor foi elevada. A prosperidade econômica do período permitiu que famílias que antes eram excluídas do mercado consumidor, passassem a fazer parte dele. Essa conjuntura socioeconômica de prosperidade foi base para a criação hipótese da “ascensão da classe C”. Este trabalho busca entender esse panorama brasileiro que levou à hipótese em questão e entender quais as diferenças entre classe social e classe econômica. É a partir da compreensão dessa diferença, que surgem as críticas à hipótese da “ascensão da classe C”.

# Índice

INTRODUÇÃO.....	6
CAPÍTULO I – PANORAMA SOCIOECONÔMICO BRASILEIRO DESDE O INÍCIO DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO ATÉ O FINAL DO SÉCULO XX.....	8
I.1 – Período pós-industrial nos países desenvolvidos e o seu impacto nos países periféricos.....	8
I.2 – O processo de industrialização tardia brasileira.....	10
I.2.1 – Momentos de expansão do investimento e do consumo.....	11
I.2.2 – Consequências sociais do rápido processo de industrialização brasileira.....	12
I.2 - Considerações finais.....	15
CAPÍTULO II – EVOLUÇÃO DOS ÍNDICES SOCIOECONÔMICOS NO BRASIL NA PRIMEIRA DÉCADA DO SÉCULO XXI E AS CLASSES SOCIAIS.....	17
II.1 - Conceitos de classe.....	17
II.1.1 – Definição teórica.....	17
II.1.2 – Definição econômica.....	18
II.2 – A segmentação das classes no Brasil.....	19
II.2.1 – O Critério Brasil .....	19
II.2.2 - Definição das classes econômicas por renda domiciliar .....	21
II.3 – O desenvolvimento dos índices socioeconômicos brasileiros no século XXI.....	22
II.3.1 – Educação.....	23
II.3.2 – Trabalho.....	26
II.3.2.1 – Salário mínimo.....	28
II.3.2.2 – Sindicalização.....	29
II.3.3 – Políticas sociais (Políticas de governo - transferência de renda, saúde).....	30
II.3.3.1 – Saúde.....	33
II.3.3.2 – Programas de transferência de renda.....	34
II.4. – A redistribuição das classes econômicas.....	36
CAPÍTULO III – A HIPÓTESE DA “ASCENSÃO DA CLASSE C” E SUAS CRÍTICAS.....	39
III.1 – Valores e características da nova classe média brasileira.....	39
III.1.1 – Informática.....	40
III.1.2 – Educação.....	41
III.1.3 – Carteira de trabalho.....	43
III.1.4 – Consumo.....	44
III.1.5 – Evolução da composição das famílias.....	49
III.2 – Críticas à hipótese de “ascensão da classe C” .....	52
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	56
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58

## **Introdução**

O “fenômeno de ascensão da classe média brasileira” é um assunto amplamente discutido hoje em dia e apresenta diferentes visões quanto à sua existência e sustentabilidade. Marcelo Neri é o principal defensor e criador da hipótese de “ascensão da classe C” (Neri, 2011). Para alguns sociólogos e economistas, essa hipótese passou para a população uma falsa ideia de ascensão da classe média. Segundo eles essa hipótese teria que ser formulada com cuidado já que não há um consenso acerca do conceito de classe social, o que faz com que definições diversas criem interpretações diferentes dos mesmos índices socioeconômicos.

O objeto deste trabalho é explicar como surgiu a hipótese da “ascensão da classe C”, que foi a partir da melhora dos índices socioeconômicos do país na primeira década do século XXI, e quais são os principais símbolos dessa classe emergente. Por fim serão expostas as críticas a essa hipótese.

O período em questão nesse trabalho será entre os anos 2003 e 2009, que é o mesmo intervalo estudado por Neri (2011) para criar a sua hipótese. Antes de iniciar a análise dos índices socioeconômicos que deram sustentação à hipótese de “ascensão da classe média” é ideal entender o histórico brasileiro acerca da mobilidade social desde o início da industrialização até o final do século XX. É a partir desse estudo que será possível compreender como a população brasileira chegou ao século XXI com as suas determinadas características socioeconômicas. Saber como foi a participação das classes sociais ao longo do processo de industrialização e pós-industrial brasileiro é necessário para compreender tanto a hipótese de Neri, quanto as críticas a ela.

Logo, no primeiro capítulo será desenvolvido um estudo retroativo de como foi o processo de industrialização tardia no Brasil e dos ciclos de consumo. Além disso, em cada um dos três ciclos as participações das classes sociais no consumo são distintas, o que torna pertinente essa análise para esse trabalho que busca entender como as classes sociais estão em processo de movimentação no século XXI.

Já o segundo capítulo englobará a definição de duas das mais prestigiadas teorias sobre classe social da literatura. Além disso, fará também a análise dos fatores socioeconômicos do Brasil na primeira década do século XXI, os quais tiveram uma evolução positiva nesse período, levando à queda da desigualdade econômica no país e gerando o início da discussão do “Fenômeno de ascensão da classe C”.

Por fim, no terceiro capítulo será abordada a hipótese da “nova classe média” e os símbolos que a caracterizam, como a carteira de trabalho, a mudança no consumo e a nova composição familiar do século XXI. Por fim, nesse mesmo capítulo serão exibidas as críticas feitas por economistas e sociólogos a essa hipótese.

## **Capítulo I – Panorama socioeconômico brasileiro desde o início do processo de industrialização até o final do século XX.**

Antes de iniciar a análise sobre a evolução do panorama socioeconômico brasileiro ao longo do processo de industrialização, será feito um estudo breve sobre as mudanças no processo produtivo internacional. Esse breve estudo tem o objetivo de mostrar como a dispersão da produção industrial dos países centrais para os países desenvolvidos causou efeitos nos mercados destes, inclusive no brasileiro. A transnacionalização da economia mundial levou à abertura dos mercados dos países periféricos e às novas oportunidades de trabalho, dando mais espaço a esses mercados menores no panorama mundial. Com o Brasil não foi diferente.

No primeiro capítulo será abordado o desenvolvimento de classes segundo o olhar marxista de que a classe social adotado por Pochmann (2014). Segundo a teoria marxista, classe social é definida a partir da relação do indivíduo com a produção. Os indivíduos de uma mesma classe se assemelhavam em comportamento, valores e a função nas relações de produção. Será também analisada a evolução dos índices socioeconômicos brasileiros a partir da segunda metade do século XX, com o objetivo de entender o porquê do cenário de estagnação econômica enfrentado pelo país logo antes do período de maior prosperidade de 2003 a 2009.

### **I.1 – Período pós-industrial nos países desenvolvidos e o seu impacto nos países periféricos**

Após 1945, nos países com o processo de industrialização já completo, surgiu um novo processo produtivo capitalista denominado capitalismo pós-industrial. Iniciava-se um esvaziamento dos setores primário e secundário, com um simultâneo crescimento do setor terciário, assim como a transição do Fordismo da grande indústria da produção em massa, para o Toyotismo da produção enxuta. Um dos efeitos da adoção de menor burocracia nos negócios foi a opção pela terceirização de serviços, começando pelos cargos de remuneração mais baixa. Os ativos materiais, como máquinas, não eram mais o alicerce central do capitalismo, sendo substituído pelo ativo imaterial, como a informação e o conhecimento científico. Logo, aquele que possuísse maior conhecimento estratégico (ativo imaterial) teria vantagem sobre os seus concorrentes no mercado.



Todas essas mudanças na composição das ocupações alteraram a forma como a classe média foi representada. Segundo Pochmann houve diferentes visões sobre essa nova classe média de serviços: “Por um lado, (...) identificavam o movimento geral do desenvolvimento capitalista como responsável por levar à perda da centralidade do trabalho, o que terminava por esvaziar, assim, o seu papel fundamental na integração social. Por outro, dos estudos que reforçavam as transformações no interior da classe trabalhadora diante das mudanças no capitalismo geradas pela revolução informacional” (Pochmann 2014:26). O que Pochmann quer dizer é que a fábrica, que era o local físico de integração social dos trabalhadores, passa a perder importância. A vantagem sobre os concorrentes passou a ser posse de informação e estratégia acima dos demais.

Não somente o padrão de produção mudou nesse período, mas também as políticas de governo ligadas à maior intervenção estatal nos países de capitalismo avançado, denominado Estado de Bem-Estar Social (Welfare State). Este garantiu a regulação das relações sociais e de trabalho com a expansão do sistema de proteção social para toda a população, em detrimento da ação anterior de se preocupar somente com os mais necessitados. Foram implantadas então, políticas de ataque à pobreza, de regulação e planejamento na esfera econômica e de forte direcionamento ao pleno emprego, o que garantiu o aumento do salário real e certa estabilidade no mercado consumidor, dando mais relevância à classe média.

Todo esse cenário de grande intervenção estatal, conhecido como anos dourados, tem seu fim a partir de meados da década de 1970. O Welfare State, o qual dinamizou a economia e levou o desemprego a níveis baixos no pós-guerra mediante alto investimento público, entrou em crise no último quarto do século XX. A desaceleração no crescimento do PIB e a dificuldade de arrecadação de impostos de empresas transnacionais, as quais conseguiam burlar o sistema fiscal, causaram a elevação do déficit público, não permitindo mais que houvesse alto investimento em proteção social por parte do Estado. A industrialização nas economias de capitalismo avançado começa a perder força, enquanto a economia terciária encontra-se em pleno crescimento. Pochmann destaca dois motivos para a desindustrialização das economias capitalistas avançadas: “Por um lado, em função do crescimento dos serviços associados à revolução informacional desde a década de 1970, e, por outro, em razão do deslocamento das plantas de manufaturas a partir da década de 1980 para, em grande medida, a região asiática” (Pochmann 2014:41)

As políticas neoliberais, a partir da década de 80 desregularam as relações trabalho adotadas até a década anterior. A difusão dos ideais neoliberais “favoreceu o avanço da globalização desregulamentada e cada vez mais orientada pelo poder da grande corporação transnacional” (Pochmann 2014:31). A flexibilização das relações de trabalho garantiu mudanças quanto à remuneração, às jornadas de trabalho e uma crescente descentralização do ambiente de trabalho. Além disso, segundo Pochmann, a valorização do capital imaterial criou novas ocupações, além de alterar as já existentes, rompendo com a classe média tradicional não proprietária vista até agora.

A dispersão da produção industrial, impulsionada pelas corporações transnacionais, para a Ásia e América Latina dinamizou essas economias, reduzindo a linha da pobreza mundial – definida como população que vive com menos de US\$1,25 por dia de 41,9% da população em 1990 para 24,2% em 2010.

A base da pirâmide social dos países periféricos sofre alteração devido a motivos como: a abertura desses países, tanto para o comércio, quanto para que fossem instaladas indústrias de empresas transnacionais; os avanços nas tecnologias de comunicação, que tiveram um importante papel no estímulo ao consumo exacerbado; e a mudança na postura dos bancos, que passaram a fornecer mais crédito e com mais facilidade causando aumento do endividamento relacionado ao consumo da base da pirâmide social. Cada vez mais uma maior parcela da sociedade, que até então era excluída do mercado de consumo, tem poder aquisitivo para fazer parte da classe consumidora de bens supérfluos e serviços.

No Brasil, a diminuição da desigualdade no acesso aos bens de consumo duráveis foi mais expressiva somente a partir do século XXI. Segundo Pochmann, houve dois fatores principais que levaram à redução na desigualdade de renda brasileira. A primeira foi “associada à globalização do novo paradigma de produção impulsionada pelas corporações transnacionais. (...) Uma segunda (...) decorre das especificidades da inserção brasileira nas cadeias produtivas globais, que coincidem com a adoção de políticas econômicas e sociais de estímulo ao consumo para os segmentos pertencentes à base da pirâmide social” (Pochmann 2014).

## **I.2 - O processo de industrialização tardia no Brasil**

A industrialização foi o processo de transformação capitalista que propiciou mudanças significativas na estratificação social. Com o advento desse modo de produção surgiram novas

classes sociais, como as classes operária e burguesa – a qual futuramente se transformaria na classe média -, assim como surgiu também a oportunidade de mobilidade social. “Reconhecendo-se que a maior dimensão da classe média assalariada relaciona-se à estrutura produtiva industrial, percebe-se que o deslocamento da produção manufatureira de grande parte das regiões do norte para as do sul do planeta impõe novas consequências para a estrutura social dos países” (Pochmann 2014:28).

Enquanto na Inglaterra os primeiros indícios industriais surgiram no final do século XVIII, foi apenas a partir do primeiro quartel do século XX que a industrialização teve início nos países periféricos.

### **I.2.1 – Momentos de expansão do investimento e do consumo**

Houve três momentos de grande investimento em industrialização na história brasileira, assim como foram três os momentos de expansão do consumo, no século XX. A primeira frente de expansão foi na década 30 durante o primeiro governo Vargas com o investimento em indústrias de base. As principais companhias criadas na época foram a CSN (Companhia Siderúrgica Nacional) e CVRD (Companhia Vale do Rio Doce). Ainda durante esse período não haviam sido feitas reformas civilizatórias, como a agrária e tributária e a demanda interna era muito diminuta, o que fazia com que a presença do Estado fosse fundamental para atrair investimentos e montar uma estratégia de expansão econômica. A criação da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) em 1943 foi importante para integrar a então nascente classe trabalhadora industrial à sociedade e garantir os seus direitos.

Já o consumo teve o seu primeiro momento de expansão logo antes do processo de industrialização feito por Juscelino Kubitschek. No início dos anos 50 se observou a importação em maior escala de bens duráveis, como automóveis e eletrodomésticos. Já que o custo de importação desse tipo de bens era elevado, o consumo deles não era acessível à grande parte da população. A partir da segunda metade da década de 50, durante o governo JK (1956-1961), deu-se o segundo período de crescimento da industrialização brasileira, a partir do qual o setor industrial foi o motor da dinâmica econômica. Batizado de “Plano de Metas”, o programa de desenvolvimento industrial nacional vigente foi formado tanto por investimentos público e privado nacionais, quanto pelo privado estrangeiro, que seriam distribuídos nos setores: Indústria de base (como a produção de automóveis, siderúrgicas, indústria naval, etc), energia, alimentação, educação e transporte.

Entre 1968 e 1973 ocorreu o segundo momento de ampliação do consumo conhecido como “milagre econômico” que, diferentemente do primeiro momento de expansão nos anos 50, incluiu a participação também da classe média. Podendo-se comparar com a fase do capitalismo oligopolista ocorrido a partir da metade do século XIX na Inglaterra, houve um aumento de cargos burocráticos e administrativos, além do aumento salarial acima da inflação da época, além de políticas de governo que subsidiavam o crédito ao consumo, o que permitiu o acesso da classe média aos bens duráveis.

O terceiro momento do aumento do investimento da economia foi durante o governo militar, no governo de Geisel (1974-1979) com o II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), que tinha como objetivo estimular a produção de insumos básicos, bens de capital, alimento e energia. Já o terceiro ciclo de consumo foi estimulado pela queda nos preços relativos dos bens de consumo duráveis, como consequência do processo de transnacionalização das economias desenvolvidas nos anos 1990. Não só isso, mas também a política de ampliação de crédito ao consumo tornou possível a aquisição de bens duráveis pelas classes mais baixas.

Nos três ciclos de consumos apontados acima, ocorridos nos anos 50, no “Milagre Econômico” e nos anos 90, é possível perceber uma evolução do acesso ao consumo a todos os extratos das classes sociais. No primeiro ciclo na década de 50, apenas aqueles pertencentes à cúpula da pirâmide social tinham acesso a bens como automóveis e outros bens duráveis, já que o custo de importação era elevado demais para os outros cidadãos de renda mais baixa. Já no boom durante o período do “Milagre Econômico”, apesar da classe operária ainda continuar excluída do mercado consumidor desse tipo de bens por causa da elevação salarial abaixo da inflação, foi formado um novo nicho de consumidores formado pela classe média. Por fim, nos anos 90, devido ao avanço da dinâmica capitalista para a produção em países em desenvolvimento, a queda dos preços relativos e as políticas de governo concluíram a inclusão de todas as classes sociais no mercado consumidor de bens de consumo duráveis.

### **I.2.2 – Consequências sociais do rápido processo de industrialização brasileira**

O processo de industrialização e urbanização brasileira, que se deu ao longo de 50 anos (1930-1980), não seguiu os mesmos caminhos da industrialização dos países desenvolvidos. Ainda que tenhamos atingido um bom nível da industrialização e de

suprimento energético, essa expansão econômica não teve uma evolução equivalente nas políticas sociais e trabalhistas.

A sindicalização dos trabalhadores rurais e urbanos começou a ganhar expressão nos anos 50 quando o desenvolvimento econômico gerou um aumento dos postos de trabalho. Os sindicalistas buscavam modernizar as relações de trabalhos. No entanto, todo o esforço sindical foi interrompido a partir de 1964 até o final do Governo Militar, quando houve regressão das relações de trabalho e a política de arrocho salarial. O salário mínimo real sofreu forte desvalorização porque o reajuste salarial era feito com base na inflação esperada e não na inflação real, a qual era sempre maior que aquela. Essa desvalorização somada à impossibilidade de negociação salarial dos trabalhadores com os patrões prejudicou a base da pirâmide social que teve o seu poder de compra ainda mais contido. Enquanto isso, o salário da classe média e as suas oportunidades de mercado aumentavam. Isso porque a demanda por profissionais qualificados estava crescendo em ritmo mais acelerado que a oferta, levando ao aumento da remuneração desses profissionais. Segundo Langoni (1973 apud Maia, 2013), isso seria causado porque o crescimento tecnológico é mais acelerado que a expansão da educação.

Foi durante o período de Governo Militar que o indicador de desigualdade de renda se agravou fortemente. “Em 1975, por exemplo, a taxa de sindicalização foi de 12,8% dos trabalhadores urbanos, enquanto em 1950 era de 13,3%.” (Pochmann 2014:55). O caráter regressivo da tributação nacional deteriorava a renda da base da pirâmide, a qual tinha o seu salário mais comprometido do que os das classes mais abastadas. As políticas sociais dependiam da arrecadação tributária para serem colocadas em prática. Logo, quanto mais beneficiados entravam na rede de benefícios sociais públicos, em sua maioria da classe mais pobre, maior era o desprendimento das classes média e alta do uso das instituições públicas, como escolas e hospitais. Essa desunião da população enfraquecia a luta por um Estado de bem estar social de melhor funcionamento, já que a cúpula da pirâmide não tinha interesse em usufruir desses benefícios.

Ao contrário das economias capitalistas desenvolvidas ao final do processo de industrialização, os indicadores sociais brasileiros foram piorando ao longo da expansão econômica, principalmente a desigualdade de renda. Em 1960, a parcela dos 60% mais pobres do Brasil recebiam 24,9% da renda nacional, enquanto em 1980 esse recebimento caiu para 17,8%. Conclui-se então que o nível de concentração de renda aumento ao longo do processo

de industrialização, com aumento da concentração de renda entre as décadas de 60 e 80 de 28,5%. Foi por isso que o segundo ciclo de expansão do consumo, entre final da década de 60 e início da década de 70, ocorreu apenas para a classe média e alta. O aumento do consumo não veio seguido de aumento tão expressivo no número de consumidores já que a classe pobre estava cada vez mais afastada dos níveis de renda das classes superiores. Até as políticas públicas, como a tributação regressiva e o aumento do crédito estavam voltadas para o benefício das classes mais abastadas.

O aumento da geração de emprego, devido à modernização do processo produtivo capitalista, o qual poderia trazer esperança de emprego para a população de baixa renda, não ocorreu dessa maneira. A intensificação do grau de industrialização requiritava trabalhadores com nível mínimo de educação que somente as classes média e alta tinham, já que a política de educação pública não beneficiava os menos favorecidos. Iniciava-se um círculo vicioso que afastava os mais pobres do acesso à educação e, conseqüentemente às oportunidades de emprego que surgiam.

A frente sindical ganhou nova força ao final da década de 70, fazendo uma ponte entre o período autoritário. Paralelamente, foi selado um acordo do governo com o FMI para efetuar o pagamento da dívida externa, o qual implicava em recessão econômica. Os anos 80 foram então conhecidos como “a década perdida”. Apesar da retomada do governo democrático em 1985, o cenário econômico era de baixo dinamismo econômico, de ampliação da desigualdade de renda e de aumento da taxa de desemprego. Esta passou de 2,7% em 1989, para 15% em 2000. As greves e movimentos sindicais se tornaram mais frequentes, lutando por melhores condições sociais, trabalhistas e salariais. Esses movimentos foram duramente atacados pelo governo durante a década de 90. Logo, a rápida expansão da sindicalização durante a década de 1980 começou a decair a partir de 1990.

Os anos 80 e 90 foram marcados pela estagnação da atividade econômica e pelo congelamento da estratificação social. A desigual oferta e demanda por mão de obra qualificada nesse estágio da produção capitalista contribuiu para o aumento das taxas de desemprego e da informalidade do trabalho nos anos 90, como sugere Menezes-filho (2010 apud Maia, 2013). Para piorar o cenário do mercado de trabalho, esse foi um período de crescimento de pessoas à procura por emprego (Baltar, 1998 apud Maia, 2013)

Desde a década de 50, o Estado tinha assumido um caráter extremamente desenvolvimentista promovendo os investimentos necessários na industrialização e expansão econômica. No entanto, essa postura muda a partir dos anos 1980, quando os ideais neoliberais passam a influenciar a política. É a partir dos anos 1990 que o neoliberalismo predomina nos governos que se sucederam até o início do século XXI.

O século XXI foi o ponto de inflexão da economia brasileira. Com o abandono das políticas de governo neoliberais e adoção de políticas públicas focadas na melhoria de índices sociais, foi possível o ingresso mais sólido da base da pirâmide social no mercado de consumo. Políticas como a de expansão do crédito ao consumo para os mais pobres e de transferência de renda fizeram com que a desigualdade de renda brasileira diminuísse. Além disso, a valorização do salário mínimo conferida no período em questão teve um reflexo importante principalmente para os trabalhadores de menores rendimentos (Saboia, 2010 apud Maia, 2013).

### **I.3 - Considerações finais**

Ao comparar o fim do processo de industrialização nos países de capitalismo desenvolvido e no Brasil, é clara a diferença de como a questão social se desenvolveu. Nas economias desenvolvidas a classe média ficou apoiada nas políticas do Welfare State, como pleno emprego e políticas públicas direcionadas para a melhoria dos serviços ofertados à população. Já no caso brasileiro, o grande boom inicial da classe média foi na década de 1970 com políticas públicas que favoreciam o salário das classes média e alta, além de privilegiá-los com políticas como crédito ao consumidor e política habitacional diferenciada (Pochmann 2014). A economia crescia junto com a desigualdade de renda, já que a base da pirâmide social se via cada dia mais excluída do suporte Estatal e com poder de compra menor. Já nas últimas duas décadas do século XX, a economia brasileira passou por um momento de estagnação e piora nos fatores sociais, incluindo o congelamento da estrutura da pirâmide social.

Assim como estrutura da pirâmide social se desenvolveu de forma diferente nos mais diversos países e épocas, a formação da classe média também sofreu mutações ao longo do desenvolvimento da produção capitalista. Desde o início do século XXI, com a retomada do crescimento econômico, um fenômeno muito discutido veio à tona: A ascensão da classe C. No próximo capítulo será feita a análise dos índices socioeconômicos no Brasil a partir da

virada do século XXI para ver como a melhora desses índices foi a base para o surgimento da hipótese “de ascensão da classe C”.



## **Capítulo II - O desenvolvimento positivo dos índices socioeconômicos no Brasil na primeira década do século XXI e as classes sociais**

Como visto no capítulo anterior, a composição da classe média sofreu alterações com o passar das décadas e dependendo do local de análise. O tipo de trabalho exercido e o padrão de consumo foram critérios muito usados, entre outros, para diferenciar a classe média dos outros estratos sociais. Ao falar do fenômeno da “ascensão da classe C” no Brasil é indissociável citar a queda na desigualdade de renda, a qual vem acontecendo desde a virada do século.

Passamos aqui a acompanhar como o crescimento da economia brasileira teve impacto positivo na vida da população brasileira na primeira década do século XXI. Para chegarmos à discussão do que é a “hipótese da classe C”, é necessário que entendamos os múltiplos conceitos de classe social pelas visões econômica e sociológica. A partir da compreensão desses conceitos e da evolução positiva dos índices socioeconômicos no período de estudo, será possível entender com mais clareza a hipótese de “ascensão da classe C” e as críticas a ela feitas.

### **II.1 - Conceitos de classe**

#### **II.1.1 – Definição teórica**

Apesar da grande quantidade de definições de classe social é fundamental entender que não há um consenso. Ou seja, não há um conceito correto, incorrendo em que todos os outros estejam errados. Cada definição é moldada de acordo com a visão do autor e os fatores que o ele julga serem mais importantes para conceituar classe social, como renda ou características comportamentais. As duas teorias de classes sociais mais prestigiadas são a marxista e a Weberiana

Segundo a teoria marxista, o conceito de classe social surge “da identificação e localização social das classes a partir das relações de produção, ou seja, da forma de propriedade e das relações que os homens estabeleceriam em torno dela, tendo em vista a geração e apropriação dos excedentes sociais” (Barbosa, SD). Classe social seria aquele grupo de indivíduos que se identificam uns com os outros a partir de aspectos comportamentais, políticos, ideológicos, econômicos e estilo de vida adotado. Estes seriam provenientes do modo como os indivíduos exercem o seu trabalho, ou seja, das relações de produção, onde o

proprietário dos meios de produção se apropriaria da força de trabalho dos não proprietários. Surgiriam duas classes sociais antagônicas. Logo, a concepção de classe social segundo a visão marxista é designada pela divisão social do trabalho.

Já a teoria Weberiana se atém a dados mensuráveis. Os indivíduos pertencem à mesma classe quando têm em comum o mesmo nível de alguns componentes relacionados aos interesses econômicos, como oportunidade de renda, posse de bens e condições de mercado de trabalho. Logo, a “situação de classe, nesse sentido, é, em última análise, situação de mercado” (Weber, 1974). A questão da conceituação de classe pela identificação através de traços político-ideológicos, como definido por Marx, não tem importância para Weber para definir classe social, mas sim para definir status. Apesar de Weber reconhecer a importância do poder das ideias e valores, estes estão desvinculados da definição de classe social. Há então a ordem econômica, que está estritamente relacionada à classe social, e a ordem social está relacionada ao conceito de status.

### **II.1.2 – Definição econômica**

Apesar dos conceitos de classes sociais definidos por Marx e Weber serem muito reconhecidos, é difícil usá-los para o estudo de números mais concretos. Logo, para garantir a funcionalidade da análise dos índices socioeconômicos que será feita a seguir, as classes econômicas serão segmentadas a partir do critério da renda.

Assim como para Neri (2011), a renda domiciliar per capita será o critério adotado para definir os estratos sociais. Ele relata três justificativas para essa escolha: Primeiramente, é recomendável considerar a renda domiciliar ao invés da individual já que a família é um núcleo no qual a renda total é dividida entre todos os membros. Logo, o indivíduo sozinho pode não ter rendimentos suficiente para ser considerado integrante da “classe média”, mas pela renda familiar ele o é. O segundo motivo é que a renda domiciliar tem que ser per capita já que famílias de tamanhos diferentes terão poder de compra diferente com o mesmo total de renda domiciliar. Como exemplo usado por Neri, uma família que tem R\$ 1.500,00 de renda domiciliar mensal e possui 10 integrantes, terá a renda gasta para a subsistência dos membros, praticamente. Por outro lado, uma família com 2 integrantes e com essa mesma renda domiciliar poderá dispor de mais bens e serviços supérfluos, quando comparado com a família de 10 pessoas. “Se usássemos o conceito de renda total da unidade estaríamos tratando de maneira igual pessoa em condições de vida bastante distintas” (Neri, 2011). Por último, usar

as faixas de salário-mínimo para definir os estratos sociais pode parecer uma boa alternativa de classificação, mas apresenta o erro de não conseguir manter constante o poder de compra no passar do tempo.

## II.2 – A segmentação das classes no Brasil

### II.2.1 – O Critério Brasil

O Critério de classificação econômica Brasil, da Abep, é um sistema hoje usado para discriminar grandes grupos dentre a população rural e urbana de acordo com a sua capacidade de consumo. A POF é usada como base para esse estudo, sendo 62 mil domicílios utilizados para pesquisa em regiões urbanas, rurais e metropolitanas. Assumindo, assim como Neri, que a classe é uma característica familiar, os resultados são por classificação de domicílios e não individual. Através de um sistema de pontuação, a quantidade de bens e serviços adquiridos naquele domicílio determina o total de pontos de cada família, designando a que classe econômica ela pertence. É importante ressaltar que essa pesquisa usa o poder aquisitivo das famílias como critério e não a renda corrente.

As variáveis de pontuação relacionadas à posse de bens de consumo duráveis são tais como número de microcomputadores, geladeiras e DVDs na casa, além do número de carros e motocicletas na família. A única variável social dessa classificação econômica é a de grau de escolaridade do chefe da família. Já as variáveis que concernem serviços públicos são as de sistema de água encanada e rua pavimentada no entorno da casa.

#### Grau de instrução do chefe de família

Analfabeto / Fundamental I incompleto	0
Fundamental I completo / Fundamental II incompleto	1
Fundamental II completo / Médio incompleto	2
Médio completo / Superior incompleto	4
Superior completo	7

Fonte: [www.abep.org](http://www.abep.org)

#### Serviços públicos

	Não	Sim
Água encanada	0	4
Rua pavimentada	0	2

Fonte: [www.abep.org](http://www.abep.org)

### Variáveis em geral

Variáveis	Quantidade				
	0	1	2	3	4 ou +
Banheiros	0	3	7	10	14
Empregados domésticos	0	3	7	10	13
Automóveis	0	3	5	8	11
Microcomputador	0	3	6	8	11
Lava louça	0	3	6	6	6
Geladeira	0	2	3	5	5
Freezer	0	2	4	6	6
Lava roupa	0	2	4	6	6
DVD	0	1	3	4	6
Microondas	0	2	4	4	4
Motocicleta	0	1	3	3	3
Secadora de roupas	0	2	2	2	2

Fonte: www.abep.org

Ao final da avaliação das variáveis e contagem da pontuação as famílias podem ser classificadas em seis diferentes classes econômicas: A, B1, B2, C1, C2, D-E. São consideradas pertencentes à classe D-E aquelas famílias que atingem de 0 a 16 pontos, enquanto seria de 45 a 100 pontos o total necessário para pertencer ao topo da pirâmide econômica, segundo a Abep.

Classe	Pontos
A	45 – 100
B1	38 – 44
B2	29 – 37
C1	23 – 28
C2	17 – 22
D-E	0 – 16

Fonte: www.abep.org

A partir de 1º de janeiro de 2015 passou a vigorar uma remodelação do Critério Brasil. Essa atualização consistiu na substituição de alguns itens que já não faziam mais parte do consumo das famílias por serem antigos demais, por outros que fazem parte da atual cesta de consumo das famílias brasileira. Televisores em cores, rádios e videocassete deixaram de serem variáveis analisadas pelo Critério Brasil, enquanto microcomputadores, lava-louças, micro-ondas, motocicleta e secadora de roupas são itens que passaram a integrar a pesquisa de classificação de classes econômicas. O peso de cada variável na pontuação final também sofreu mudança. Além das variáveis, a amostra da pesquisa também sofreu alteração. A partir de 2015, como vimos anteriormente, a POF se tornou a base do Critério Brasil, conferindo maior abrangência para o estudo. No entanto, até o final 2014 o indicador apenas percorria as

capitais: Rio de Janeiro, São Paulo, Fortaleza, Recife, Salvador, Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte e o Distrito Federal. É importante ressaltar que, apesar da atualização do Critério Brasil ser positiva, já que agora é possível classificar as classes econômicas com mais fidelidade à realidade, houve uma quebra da série histórica de dados.

### **II.2.2 - Definição das classes econômicas por renda domiciliar**

Ainda seguindo a definição de Neri (2011), a falha no sistema de pontos é que é difícil para as pessoas entenderem uma métrica de pontos por esta ser muito abstrata. Já a métrica de renda é mais factível e presente no dia-a-dia da população. Além disso, o Critério Brasil não leva em consideração alguns fatores que são importantes para medir não só o atual estrato social em que a família está, mas também a sua permanência no longo prazo naquele mesmo nível de vida. A variável de grau de escolaridade do chefe da família é a única nesse sentido. Falta então a preocupação com variáveis de educação e inserção social.

A proposta de segmentação das classes econômicas de Neri visa não só analisar a renda e o potencial de compra das famílias, mas também de “olhar para aspectos simbólicos da classe média para além do consumo, incorporando elementos ligados à esfera da geração de renda das famílias, tais como carteira de trabalho do marido e da mulher, a entrada do filho na universidade ou na era da informática.” (Neri, 2011)

Neri classificou a Classe C, ou classe média, como aquela cujos integrantes estão entre os 10% mais ricos e os 50% mais pobres. “No pico histórico da desigualdade brasileira de 1989, os 50% mais pobres tinham 10,56% da renda, os 10% mais ricos 50,97%. (...) Os 40% do meio auferiam quase a mesma parcela na renda. A classe C auferem, em média, a renda média da sociedade, ou seja, é a classe média no sentido estatístico” (Neri, 2011).

Com o objetivo de estabelecer as faixas de corte das classes, foi calculado a renda domiciliar per capita e depois transpassadas em termos da renda domiciliar total, em preços de 2011. Para escolher o ponto corte das classes, observaram-se aqueles níveis de renda que apresentavam grandes diferenças. Os grupos econômicos seriam formados por aquelas famílias que apresentassem rendas totais similares e se excluirmos das outras classes sociais por apresentarem rendas domiciliares totais muito destoantes. Neri determinou 3 pontos de corte na renda domiciliar total, estabelecendo 4 grupos de classes econômicas.

	<b>Inferior</b>	<b>Superior</b>
<b>Classe E</b>	0	R\$ 751,00
<b>Classe D</b>	R\$ 751,00	R\$ 1.200,00
<b>Classe C</b>	R\$ 1.200,00	R\$ 5.174,00
<b>Classe A/B</b>	R\$ 5.174,00	

Essa definição de classe média e esses pontos de corte foram determinados de acordo com as ferramentas julgadas ideias por Neri. Além disso, ele defende que a classe média brasileira está próxima à classe média mundial. Como as definições de classe econômica são únicas em cada parte do mundo, a renda domiciliar total da classe média de países desenvolvidos é mais elevada que a da brasileira. “O americano médio, isto é, aquele que está no meio da distribuição de renda americana, tem 94% da população mundial mais pobre que ele. Já o brasileiro tem 62% (...) Na China esse número cai para 43% e na Índia, 18%” (Neri, 2011:84).

### **II.3 – O desenvolvimento dos índices socioeconômicos brasileiros no século XXI**

É inegável a transformação na estratificação social brasileira ocorrida no século XXI. Após o período de estabilização da inflação na década de 90 com o Plano Real, o país conseguiu aproveitar o crescimento internacional vigoroso para crescer junto com ela. No final de 2002, devido às eleições presidenciais, o Brasil sofreu um grande choque especulativo com a redução do investimento externo e depreciação do Real em virtude da dúvida de como a política econômica seria guiada a partir de 2003 pelo então presidente eleito, Luiz Inácio Lula da Silva. Foi dada continuidade no essencial da política macroeconômica, mas a diferenciação do novo governo frente ao da década de 1990 ocorreu no que concerne “a retomada, ainda que de forma problemática da agenda do desenvolvimento; alteração da política externa (...); recuperação, mesmo que relativa, do Estado na sua face social; diminuição do desemprego (...) aumento real do salário mínimo (...) e ampliação intensa de políticas e programas direcionados à grande massa não organizada que vivia abaixo da linha da pobreza ou num nível elementar de sobrevivência e consumo” (Frigotto).

Os efeitos dessa postura do governo puderam ser sentidos no curto prazo. Entre os anos de 2004 a 2009 a inflação permaneceu a índices baixos e estáveis, quando comparado aos índices de 20 anos antes, e o crédito para a aquisição da casa própria e de bens de consumo foi intensificado.

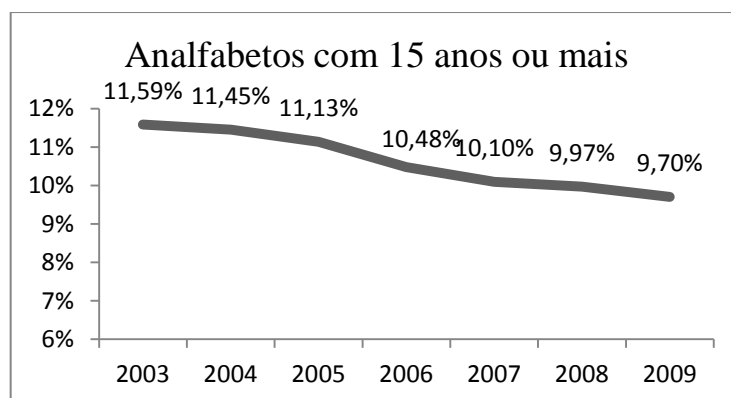
A melhoria da desigualdade de renda foi um marco desse período, ainda que elevada para padrões internacionais. Vamos então analisar os fatores que levaram a essa melhoria. São três os principais componentes determinantes da desigualdade de renda: educação, trabalho, políticas sociais.

### II.3.1 – Educação

A educação é um dos principais fatores de ascensão da qualidade de vida. Isso porque ela é uma variável de peso para definir os salários e abrir portas a uma gama maior de oportunidades no mercado de trabalho, que têm relação direta com a desigualdade de renda.

O governo brasileiro apenas se tornou agente da concretização da educação pública na segunda metade do século XX, depois da maioria dos países latino americanos. Até a década de 1970, a educação pública era de ótima qualidade, o que deixava os alunos de instituições públicas e privadas no mesmo nível educacional. O único ponto negativo a restrita oferta de vagas nas instituições públicas. No entanto, no último quartil do século XX, a massificação do ensino primário e secundário ocorreu em detrimento da qualidade. O contingente de alunos brasileiros ficou então dividido entre os alunos de colégios privados que recebiam ensino de qualidade e aqueles provenientes de colégios públicos, onde o aprendizado era de baixa qualidade.

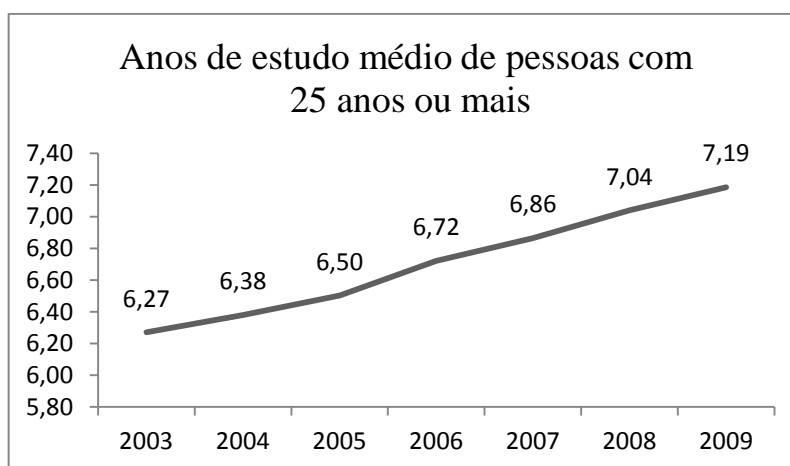
O governo FHC inicia a mudança nesse estigma da educação com a implantação do Programa Bolsa Escola, o qual obrigava a matrícula e frequência de crianças e adolescentes às escolas em contrapartida de benefício financeiro à família. No governo seguinte, esse programa integrou o Programa Bolsa Família e, a partir do século XXI, foi possível observar melhorias no nível educacional brasileiro.



Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) – Elaboração própria

A taxa de analfabetismo da população com 15 anos ou mais decresceu 16,3% entre os anos 2003 e 2009. Em 2009, segundo dados do IPEA, 9,7% da população brasileira não sabia ler nem escrever, configurando cerca de 17 milhões de pessoas. Ainda que o índice seja elevado, ele apresentou uma diminuição significativa. Em 1983 o analfabetismo atingia um quinto da população e diminuiu em 24% 10 anos depois, quando passou a atingir 16,2%. Após mais 10 anos, em 2003, 11,59% dos brasileiros não sabiam ler nem escrever um bilhete simples. A queda foi de 28,5% entre 1993 e 2003.

A média de anos de estudo de pessoas com 25 anos ou mais cresce constantemente. Em 2009 ela alcançou o nível de 7,2 anos, o maior em toda a história brasileira. No período em análise, de 2003 a 2009, o crescimento foi de 14,7%. Entre esses anos, 2006 foi o ano de maior crescimento a 3,36% comparado ao ano anterior. Em 1999, essa média era de 5,7 anos e dez anos antes era de 4,7 anos.

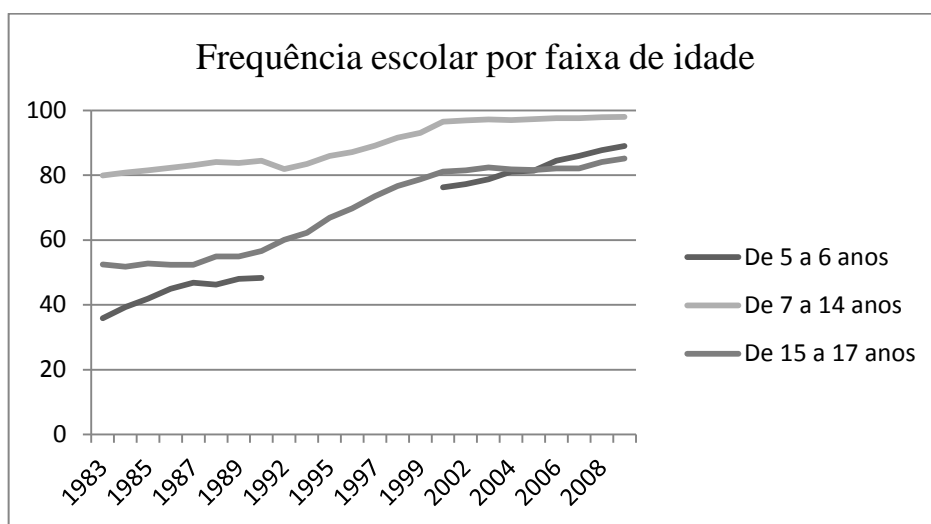


Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), elaboração própria

Houve um aumento na frequência escolar em todas as faixas de idade, dos 5 aos 17 anos. Desde a década de 80 a faixa dos 7 ao 14 anos sempre foi a que tinha a maior frequência dos alunos. Já o nicho dos alunos entre 5 e 6 anos era, no início na década de 80, o que apresentava a menor frequência escolar, com apenas um terço do total de alunos nas escolas. 20 anos depois, em 2003, o aumento foi de 119,5%, atingindo 78,72% de frequência das crianças nessa faixa de idade. Dos adolescentes entre 15 e 17 anos, metade já frequentava as escolas nos anos 80, logo o crescimento 20 anos depois não teve um resultado tão espetacular quanto os alunos de 5 a 6 anos, mas ainda sim expressivo com 57,1% a mais nas escolas. Os jovens de 7 a 14 anos são historicamente aqueles que mais frequentam as instituições de ensino, alcançando o patamar de 97,92% em 2008.



Dada a análise retroativa da frequência escolar por faixa de idade, percebe-se que a educação expandiu-se de maneira positiva e a partir de 2004, já que todos os nichos de idade dos jovens apresentavam frequência escolar acima de 80%. Em 2009 89,03%, 98,03% e 85,19% foram os níveis de frequência pelas faixas de 5 a 6 anos, 7 a 14 e 15 a 17, respectivamente.



Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Avançada (IPEA), elaboração própria

Segundo dados do IPEA, No final dos anos 1980 o número de crianças matriculadas na educação infantil era de 2,4 milhões e em 2009 o número de matrículas cresceu para 6,7 milhões, sendo 25% da rede particular e 75% da rede pública. No ensino médio a expansão foi ainda maior de 2,4 milhões para 8,3 milhões de matriculados. O ensino superior segue o movimento educacional de aumento das matrículas, mas com mais força que os níveis de ensino já citados. Foi quase nove vezes maior o número de pessoas que iniciaram o estudo superior entre o final da década de 1980 e 2008, atingindo o patamar de pouco menos que 5 milhões de alunos.

A educação, apesar de ser um fator fundamental para a determinação do salário, não é o único fator. Nos últimos 30 anos já era possível perceber o aumento na frequência de crianças nas escolas, porém a qualidade do ensino público não permitia que esses alunos tivessem as mesmas oportunidades no mercado de trabalho que aqueles que estudaram em escolas privadas e posteriormente tiveram a chance de ingressar na faculdade, seja ela pública ou particular. Foi apenas a partir da primeira década do século XXI, que a desigualdade de renda apresentou uma queda significativa, a qual “ocorreu tanto pela diminuição das

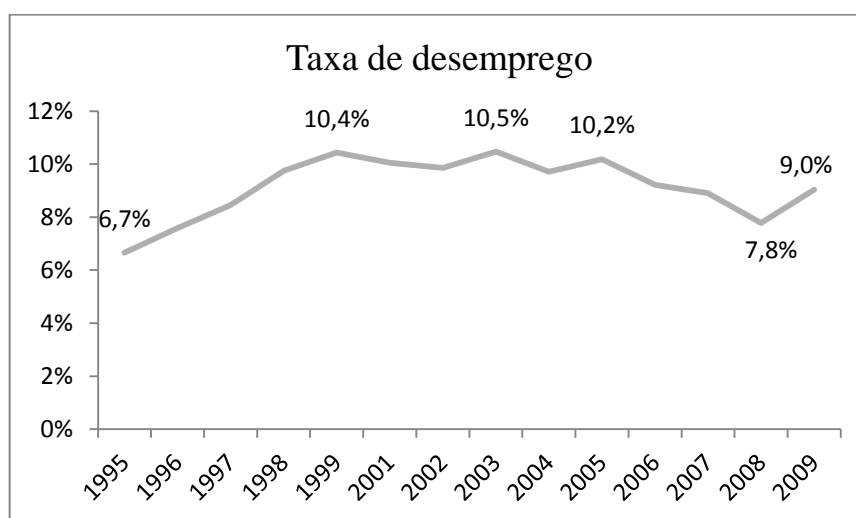
disparidades de anos de estudo da população, quanto por mudanças no mercado de trabalho, que diferencia menos por nível educacional” (Luna, 2009).

A educação é o que mais contribui para o crescimento do PIB, segundo Jorge Abrahão, diretor de estudos e políticas sociais do IPEA, já que ela foi responsável por 38% do crescimento da renda do trabalho entre os 20% mais pobres entre 2001 e 2009. Os outros fatores teriam sido o aumento do salário mínimo e a geração de empregos formais, segundo o Instituto Humanitas Unisinos. Abrahão também leva em conta que a educação não apenas gera conhecimento, como também “gera economia, já que ao pagar salário a professores aumenta-se o consumo, as vendas, os valores adicionados, salários, lucros, juros”.

### II.3.2 – Trabalho

São três as grandes fontes de renda: trabalho, que será abordado agora, previdência e transferência de renda (como o Programa Bolsa Família), que serão desenvolvidos mais adiante. Em 2009, a renda domiciliar per capita era formada 76,2% pelo trabalho, 18,8% pela previdência e 0,7% pelo PBF, segundo dados do Relatório do IPEA (2010).

A última década do século XX foi marcada pelas políticas de cunho liberal e de privatizações, as quais tiveram impacto direto no emprego. As empresas se modernizaram e diminuíram o quadro de funcionários. Enquanto o desemprego aumentava, a demanda por profissionais altamente qualificados tornava mais difícil para a classe mais pobre conseguir um emprego. Como resposta a isso veio o aumento dos empregos informais e de baixa qualificação, piorando a desigualdade de renda. (Luna, 2009)

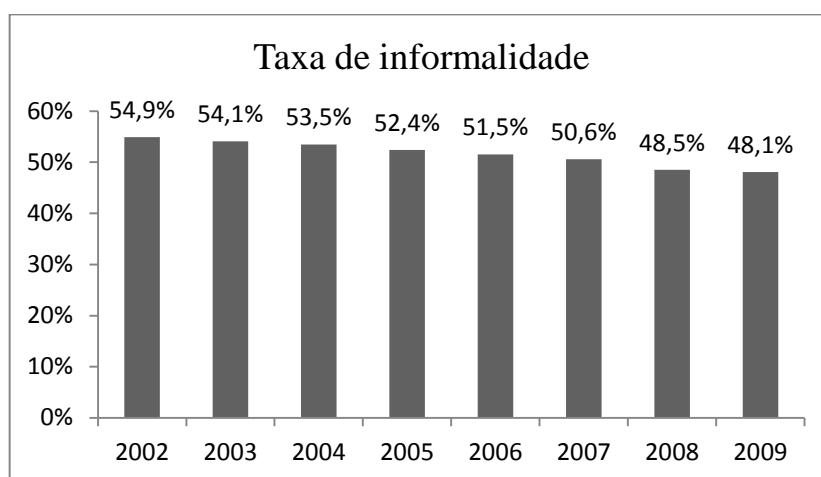


Fonte: Dados IBGE (PNAD), elaboração própria

Apesar do receio de como o desenvolvimento econômico do país se manteria após as eleições de 2002, logo após o início do mandato de Lula o crescimento econômico tomou força produzindo “efeitos positivos no mercado de trabalho, especialmente no que diz respeito à criação de emprego formal, que em números absolutos aumentou em 17.839.726 postos de trabalho durante a década”. (Oliveira e Sadenberg, 2012)

O grau de informalidade caiu de 54,9% em 2002 para 48,1% em 2009. O grau de informalidade medido aqui foi a de definição III, que é razão entre os empregados sem carteira mais trabalhadores por conta própria e trabalhadores protegidos mais empregados sem carteira mais trabalhadores por conta própria mais empregadores. Ou seja, os trabalhadores não remunerados não foram contabilizados para obter os dados do gráfico abaixo. A queda mais expressiva foi entre os anos de 2007 e 2008 que alcançou a taxa de 4,18%. Já no período todo analisado a queda foi de 12,4%.

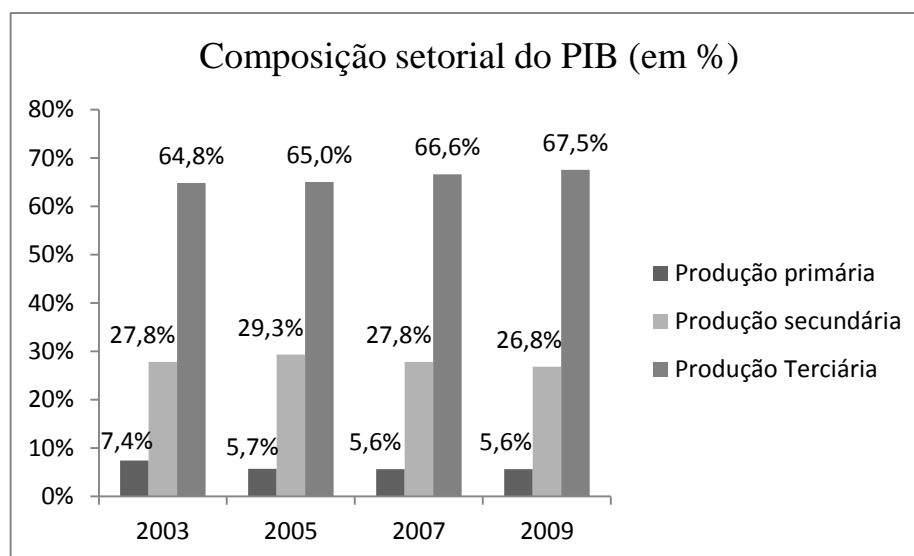
Segundo pesquisa feita pelo Instituto Brasileiro de Economia (Ibre), o aumento dos anos de estudos da população brasileira foi o principal motivo da diminuição do grau de informalidade no trabalho. Os demais componentes causadores dessa queda foram o desenvolvimento da economia, a expansão do crédito e políticas governamentais.



Fonte: Dados IBGE (PNAD), elaboração própria

O mercado de trabalho brasileiro sofreu uma reestruturação na última década do século XX com a diminuição da participação do setor secundário na economia, com a dispensa de operários já que as fábricas estavam cada vez mais intensas em tecnologia, e a ampliação do setor terciário. Essa mudança já tinha ocorrido nas nações desenvolvidas no

período pós-industrial. O mercado informal de trabalho foi a resposta de ocupação encontrada pela parcela da mão de obra desempregada.

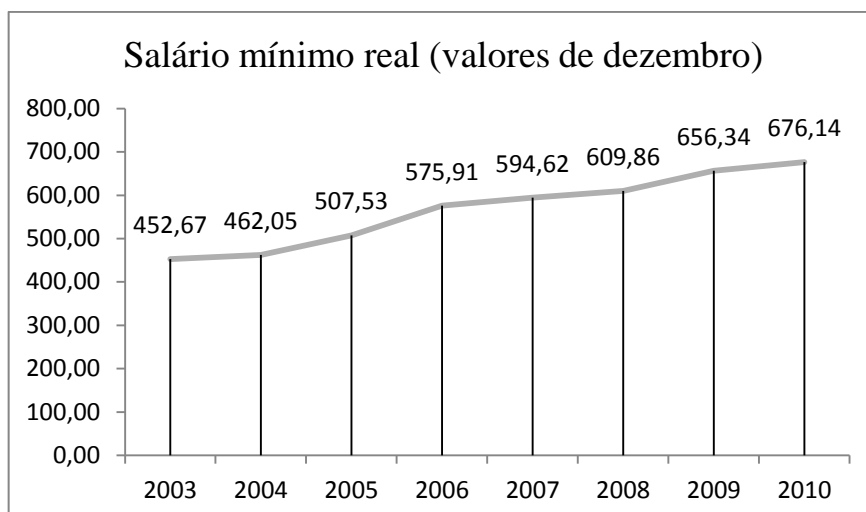


Fonte: Contas Nacionais, elaboração própria

Com o gráfico acima é possível notar a mudança na composição setorial no Produto Interno Bruto entre os anos 2003 e 2009. A partir da década de 80 iniciou-se o processo de desindustrialização, gerando queda na participação do setor secundário no valor adicionado bruto da economia. Enquanto os setores primário e secundário apresentaram queda de 24,3% e 3,6% respectivamente no período 2003-2009, o setor terciário continua a expandir-se desde o último quintil do século XX.

### II.3.2.1 – Salário mínimo

Apesar de ter-se vivido anos de “milagre brasileiro” durante o governo militar, a desigualdade de renda aumentava rapidamente. Ao passo em que o salário mínimo sofria desvalorização, o PIB per capita aumentava a níveis elevadíssimos, resultando no aumento da desigualdade de renda brasileira (Pochmann, 2014).



Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), elaboração própria

A valorização do piso salarial entre 2003 e 2010 foi de 49,3%. O ápice do crescimento do salário mínimo foi entre os anos de 2005 e 2006, quando o SM passou de R\$507,53 para R\$575,91, apresentando uma valorização real de 13,5%. Em 2010 o piso salarial foi de R\$676,14.

Saboia (2007) defende que o salário mínimo não tem efeito apenas no salário do trabalhador formal, mas também em outros tipos de renda. O piso salarial é usado para o cálculo das aposentadorias, pensões pagas pelo governo e para calcular o benefício de alguns programas sociais. Além disso, “uma parcela relevante de trabalhadores informais recebe o salário mínimo ou um valor muito próximo” (Dória, 2013). Logo, Saboia defende que alterações de valorização do salário mínimo real têm impactos sobre a diminuição da desigualdade.

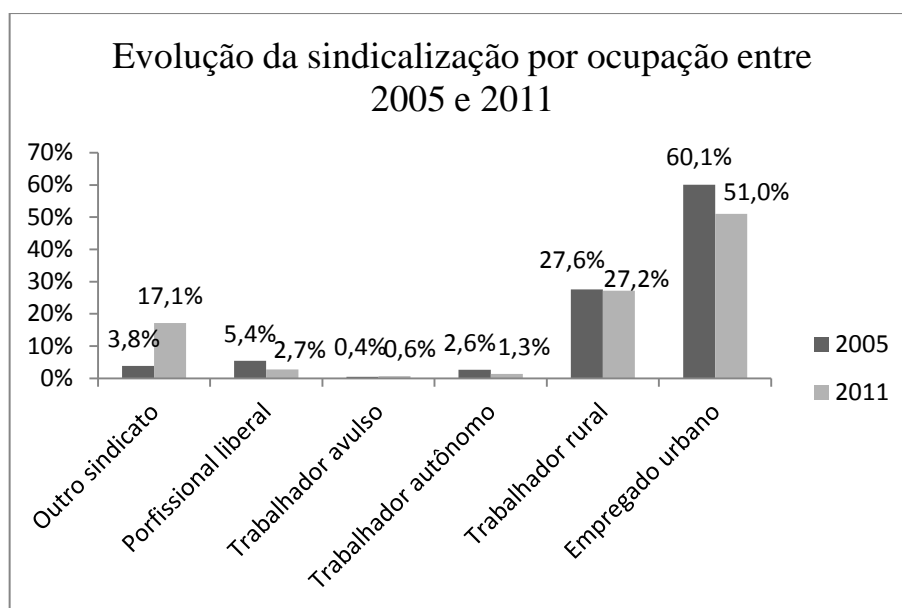
### **II.3.2.2 – Sindicalização**

A forte sindicalização que emergiu dos princípios democráticos no final dos anos 1970 e início dos anos 1980, quando foi alcançado o maior índice de sindicalização dos trabalhadores brasileiros com 32%, não voltou a alcançar o poder de filiação antes conquistado. Ainda que tenha crescido levemente entre 2005 e 2011, um dos motivos do baixo crescimento teria sido, segundo Pochmann, devido ao crescimento da oferta de emprego no setor terciário (de serviços), o qual não apresenta um histórico de alto engajamento sindical como o setor secundário (industrial) apresentava outrora.

Segundo a Fundação Perseu Abramo, esse movimento de “dessindicalização” das sociedades foi observado nos mais diversos países. Nos EUA, país onde a sindicalização

nunca foi forte, entre 2002 e 2011 a densidade sindical teve queda de 12,9% para 11,3%. Já na Alemanha, onde a sindicalização tem caráter histórico, a queda da densidade foi ainda maior, passando de 23,5% para 18,3% no mesmo período de tempo. No Brasil houve um leve aumento na densidade sindical de 1,2%, porém não tanto quanto esperado devido ao aumento expressivo das ocupações no meio do tempo de análise.

Tomando agora o período de 2005 a 2011, ainda segundo pesquisas feitas pela Fundação Perseu Abramo em 2013, “O número de sindicalizados aumentou de 13,5 milhões de trabalhadores em 2005 (16% da taxa de sindicalização) para 16,2 milhões de pessoas em 2011 (17,0% da taxa de sindicalização)”. Reforçando a posição de Pochmann de que o aumento de setor de serviços teria abrandado o crescimento da sindicalização, o gráfico abaixo mostra como o sindicalismo perdeu força exatamente nas ocupações onde o setor terciário está presente, como no empregado urbano (queda de 15,1%) e do profissional liberal (queda expressiva de 50%):



Fonte: Fundação Perseu Abramo, elaboração própria

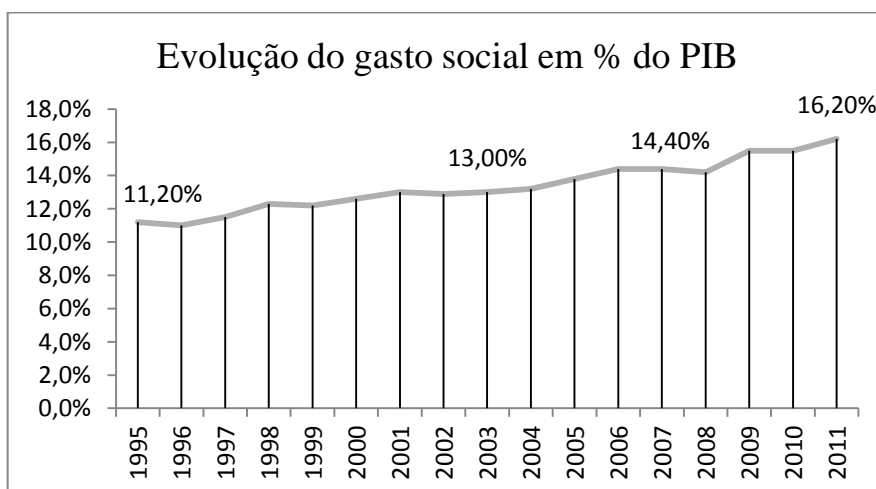
### II.3.3 – Políticas sociais (Políticas de governo - transferência de renda, saúde)

A nova presidência assumida em 2003 pelo presidente eleito Luiz Inácio Lula da Silva foi um marco para a importância dada às políticas sociais desde o fim do governo militar. Diferentemente do governo anterior, marcado pela agenda neoliberal que não priorizou as políticas sociais, emergiu a partir de 2003 o caráter desenvolvimentistas do Estado. Este entendia que a prosperidade econômica e social do país seria alcançada através de fatores

estratégicos como a “busca pelo pleno emprego e o combate à pobreza e à desigualdade de renda” (Pochmann, 2014:66).

Para chegar aos resultados esperados de melhora na qualidade de vida e bem estar da população foi decidido aumentar o percentual do gasto social sobre o PIB. O gasto social envolve investimento direto ou transferência de renda a instituições ou pessoas para garantir que as seguintes áreas sejam cuidadas pelo Estado: Previdência social, assistência social, benefícios aos servidores públicos, saúde, assistência social, alimentação e nutrição, habitação e urbanismo, saneamento básico, trabalho e renda, educação e desenvolvimento agrário. A ação do governo se deu através de gastos sociais com educação, saúde, previdência social e transferência de renda aos menos favorecidos, por exemplo.

A partir do gráfico abaixo, é possível confirmar o comprometimento do governo com as políticas que visam assistir as classes mais baixas e trabalhadoras. Durante os dois mandatos anteriores (1995-2002), quando as políticas neoliberais estavam em alta, o gasto social esteve entre 11,20% e 13% (343,3 milhões de reais de acordo com preços de 2011), apresentando um crescimento de 16%. Em 2003, com a posse de Lula, as medidas para consolidar o Estado de bem-estar social começam a ser implantadas, aumentando o gasto social. Em 2003 o gasto social era de 13% do PIB, chegando a 14,40% (485,7 milhões de reais em preços de 2011) no final do primeiro mandato em 2007, ou seja, cresceu 11%. Já no segundo mandato houve apenas um ano em que o gasto social decresceu, em 2008, quando ficou em 14,20%. Ao final do governo Lula, em 2011, o gasto social era de 16,20%. Entre 2003 e 2011 e elevação do gasto social foi de 25%.



Fonte: SIAFI-SIDOR e IPEADATA no site [www.brasildebate.com](http://www.brasildebate.com)

Ao comparar com países desenvolvidos, a disparidade é expressiva, como mostram os dados da OECD Social Expenditures database. Na Suécia em 2001 o gasto social representava 28,9%, na Alemanha era de 27,4% e no Reino Unido era de 21,8%. 12 anos depois o total do PIB reservado para esse tipo de gasto foi de 28,4% na Suécia, 26% na Alemanha e 23,7% no Reino Unido.

Nas palavras de Jorge Abrahão do IPEA “O gasto social não é neutro. Ele propicia crescimento com distribuição de renda. Ele foi muito importante para o Brasil superar a crise de 2008. Esse gasto tem grande importância como alavanca do desenvolvimento econômico e, logicamente, do bem-estar social”. Ou seja, o gasto social estende a sua influência para outros componentes do PIB, como ficou claro com o relatório do IPEA (2010). A transferência de renda, junto com a valorização real do salário mínimo permite que a renda total da família se transforme em maior consumo. Ademais, os “serviços sociais são intensivos em mão-de-obra (...) E são intensivos em mão de obra relativamente capacitada, com razoável grau de instrução (...), além de relativamente bem remunerada. (...) as oportunidades de trabalho que oferecem (...) tendem a ser permanentes, pois tais serviços ainda podem expandir.”. Por fim, para que áreas como saúde, educação e transporte sejam capazes de ajudar a população, é necessário que haja infra-estrutura para tal, e aí entra o investimento de empresas privadas, a partir de concessões do Estado, gerando empregos, aumentando o investimento e arrecadando mais impostos. (IPEA, 2010)

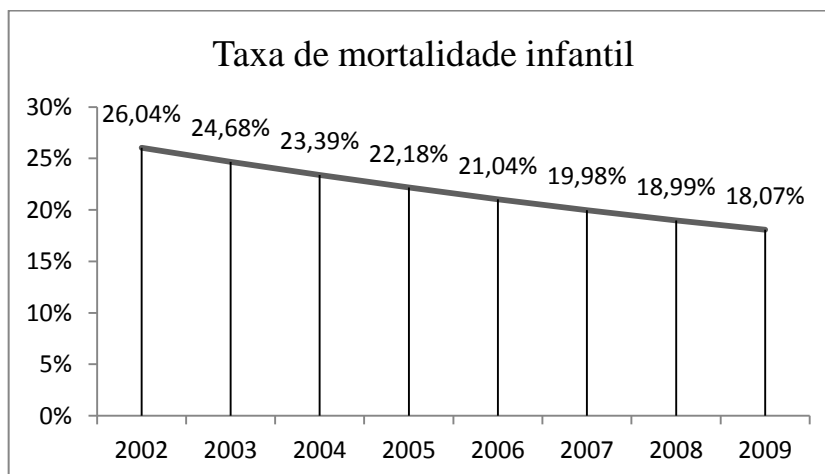
A partir dessa lógica é fácil compreender como, e por que, os países desenvolvimentistas promovem um padrão de vida tão alto para as suas sociedades e continuam a adotar um elevado gasto social. Em tempos de crise costuma-se diminuir os gastos com políticas sociais, porém há que se pensar se essa seria uma medida agravante ao momento vigente. A política social, podemos dizer, alimenta a economia em que está inserida. É a partir dessa noção de quão decisivas as políticas sociais podem ser no desenvolvimento próspero de um país que os componentes educação, transferência de renda e salário mínimo serão mostrados a seguir.

Em 2006, a composição do gasto social foi: 32% com Regime geral da previdência social, 20% com Regime próprio da previdência social, 1,9% com Programa Bolsa Família e outras transferências, 15,7% com a saúde pública, 18% com a educação pública e os 12,4% restante com outros gastos.



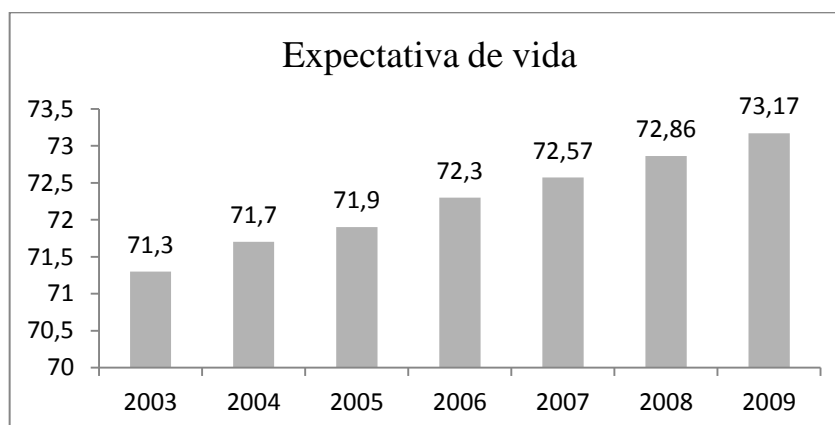
### II.3.3.1 – Saúde

No campo da saúde, a taxa de mortalidade infantil apresentou queda de 31% no período de 2002 a 2009, caindo de 26,04% em 2002 para 18,07% em 2009. Essa queda, de acordo com a Unicef, foi consequência de medidas como a “criação do SUS, com foco na atenção primária em saúde, avanços no atendimento materno e de recém-nascidos, melhoria nas condições sanitárias (...) e a iniciativa de proteção social do Programa Bolsa Família”.



Fonte: Dados IBGE (Pop), elaboração própria

O IBGE publica anualmente a esperança de vida ao nascer, ou seja, qual é a expectativa de vida para um recém-nascido naquele ano. Entre os anos 2003 e 2009 o aumento na taxa de expectativa de vida foi de 2,62%, o que significa que houve um incremento 1,87 anos.



Fonte: Dados IBGE, elaboração própria

No ano de 2008, a expectativa de vida de um recém-nascido era de 72,86 anos, ou seja, 72 anos, 10 meses e 9 dias. Em relação ao ano seguinte, houve um aumento de 0,31 anos, alcançando o nível de 73,17 anos, ou seja, 73 anos, 2 meses e 1 dia. No entanto em relação a 10 anos antes, em 1998 a esperança de vida era de 69,66 anos. Entre 1980 e 2009 a expectativa de vida do brasileiro experimentou um acréscimo de 10,60 anos (10 anos, 7 meses e seis dias), ao passar de 62,57 anos, para os atuais 73,17 anos.

### **II.3.3.2 – Programas de transferência de renda**

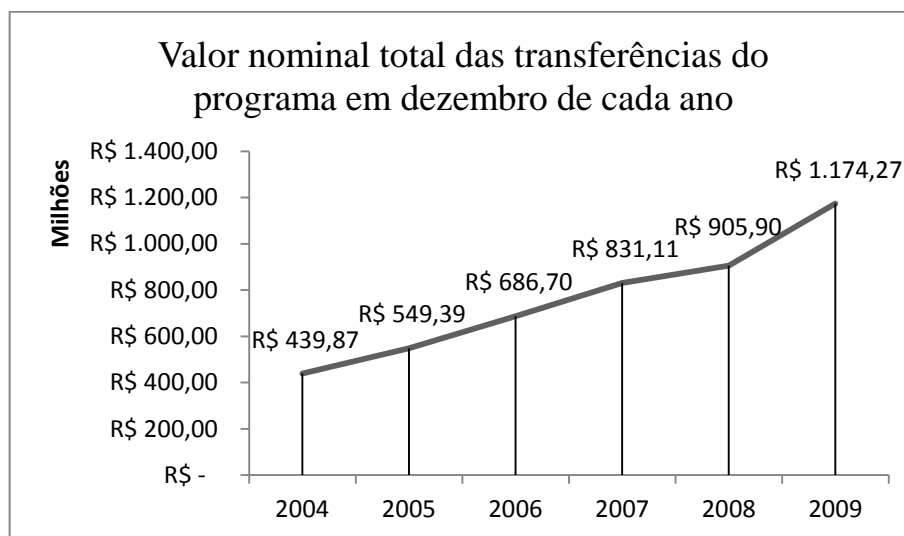
A assistência social iniciou o seu ciclo de importância na pauta das políticas sociais a partir do final dos anos 1990. As políticas de transferência de renda surgiram como programas sociais que tinham como objetivo combater a pobreza, que se encontravam num processo cíclico que não permitia que a população saísse dessa condição. Logo, a implantação dos “programas de transferência de renda tornaram-se o “carro-chefe” da rede de proteção social brasileira” (Bichir, 2010)

O primeiro programa de garantia de renda mínima foi aprovado em 1997 durante o governo FHC, o qual cobrava em contrapartida uma frequência escolar mínima para os filhos das famílias beneficiadas. No entanto, foi com o Programa Bolsa Família (que unificou os programas instituídos no governo anterior com o Bolsa Escola, Bolsa Alimentação, Cartão Alimentação e Auxílio gás), instituído como lei em 2004 durante o governo Lula, que esse tipo de política social com transferência de renda começou a ter impacto na diminuição da desigualdade de renda da população brasileira.

“O Bolsa família virou produto de exportação made in Brazil” (Neri, 2011). É assim que Neri descreve o programa de transferência direta de renda que teve destaque no aumento da renda familiar durante o governo Lula. O programa visa a transferência direta de renda para famílias cuja renda domiciliar per capita é inferior à R\$70,00 mensais. Tiveram como foco aquelas famílias que estavam em situação de grande vulnerabilidade e um dos motivos para a sua influência na melhoria da desigualdade de renda é a abrangência significativa de pessoas que conseguiu atingir. Em 2009 foram assistidas pelo programa mais de 11 milhões de famílias, com recursos de forma contínua. Nesse mesmo ano, o valor total disponível para o PBF foi de R\$12,5 bilhões, segundo relatório do IPEA (2010) “Perspectivas das políticas sociais no Brasil”. Em contrapartida ao benefício recebido, as famílias têm que garantir que os seus filhos cumpram obrigações quanto à educação, como a frequência regular de crianças e

adolescentes pertencentes às famílias, e à saúde, obrigando os membros das famílias a terem cuidados básicos com a saúde, como a vacinação de crianças até 6 anos e o tratamento pré-natal para gestantes .

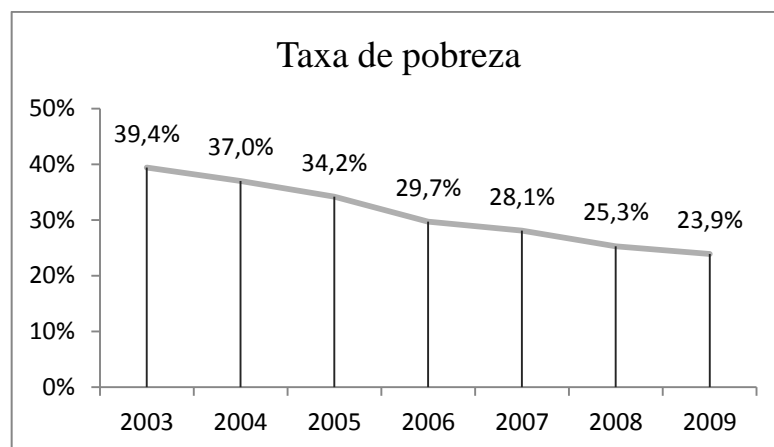
Abaixo é possível ver o total das transferências do PBF em dezembro entre os anos 2004 e 2009. Nesse período, o valor despedido pelo governo para o programa sofreu um aumento de 167%, passando de 440 milhões em dezembro 2004 para pouco menos que 1,2 bilhões.



Fonte: Dados em Ministério do Desenvolvimento Social e combate à fome, elaboração própria

De acordo com o relatório do IPEA (2010), o “aumento de 1% no gasto com programas de assistência social resulta em um PIB 1,44% maior no caso do Programa Bolsa Família”.

Os programas de transferência de renda, principalmente o bolsa família, e a política de crédito (que será abordada no próximo capítulo), serviram não só para diminuir o nível de desigualdade de renda, mas também para tirar milhares de brasileiros da linha da pobreza. “Embora estimativas precisas dependam da forma como a linha da pobreza é definida, há consenso de que cerca de 15% da população brasileira superou a linha da pobreza entre 2003 e 2009”, segundo relatório da secretaria de assuntos estratégicos. O gráfico abaixo mostra como a pobreza atingia 39,4% da população brasileira em 2003 baixou para 23,9% em 2009.

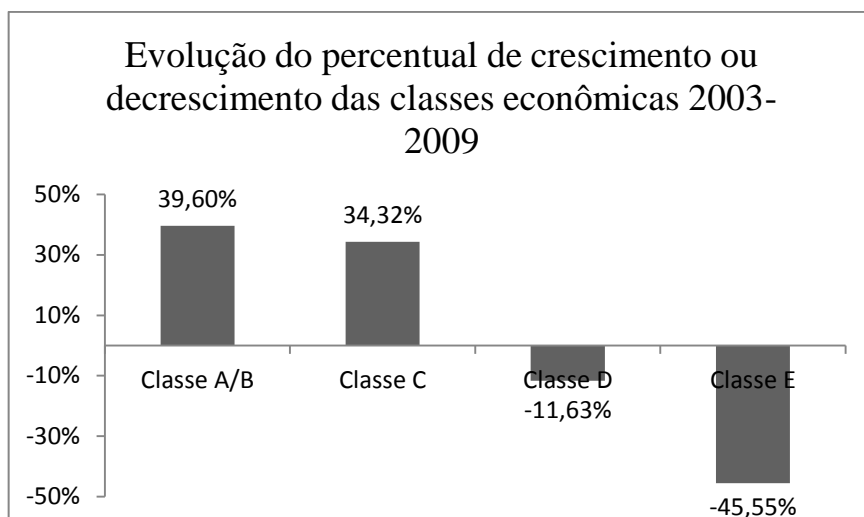


Fonte: “Nova classe média?: O trabalho na base da pirâmide social brasileira” – Pochmann, 2012, elaboração própria

Os resultados positivos do programa desde a sua implantação levou ao prestígio internacional. A revista científica britânica *The Lancet* publicou uma pesquisa feita pela Universidade Federal da Bahia, o PBF foi a condicionante para a diminuição em 17% da mortalidade entre crianças brasileiras com menos de 5 anos entre 2004 e 2009. A explicação foi de que com um aumento da renda, as famílias têm acesso à alimentos e outros cuidados quanto a saúde que antes não tinham. Já o jornal francês *Le Monde* destaca que o programa foi “a mais bem-sucedida das iniciativas sociais do governo Lula”.

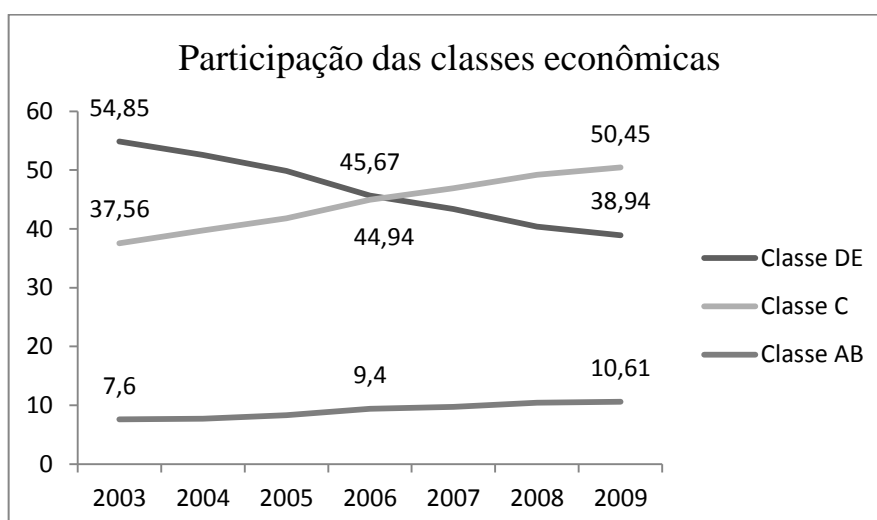
#### **II.4. – A redistribuição das classes econômicas**

O desenvolvimento econômico do país ganhou força a partir da estabilidade da moeda no final do século passado e, somadas as políticas governamentais que zelaram e procuraram garantir o bem-estar social, foram gerados resultados positivos para a sociedade. A diminuição da desigualdade de renda foi uma das conquistas mais relevantes do período, ainda que continue alta quando comparada a níveis nacionais.



Fonte: “A nova classe média: O lado brilhante da base da pirâmide” – Neri, 2011, elaboração própria

Segundo as análises de Neri (2011), o crescimento de 39,6% da classe AB entre 2003 e 2009 significou que 6,6 milhões de pessoas passaram a pertencer a essa classe, aquela que tem renda domiciliar mensal acima de R\$ 5.174,00. Já a classe C teve a mais expressiva evolução em termos absolutos, já que 29 milhões de brasileiros ascenderam à essa classe econômica. Em termos percentuais, aquela parte da população brasileira cuja família tinha renda mensal abaixo de R\$ 751,00, ou seja, a classe E, apresentou uma queda de 45,55%. Em 2003 a classe E contabilizava 28,12% do total dos brasileiros, caindo para 15,32% em 2009, ou seja, 20,5 milhões de brasileiro elevaram o seu nível de vida.



Fonte: “A nova classe média: O lado brilhante da base da pirâmide” – Neri, 2011, elaboração própria

O gráfico acima faz a leitura da composição da população pelas classes econômicas, agora divididas em 3 grupos: AB, C e DE. A primeira representava 10,61% dos brasileiros no

ano de 2009, o que corresponde a 19.967.424 pessoas. Já o segundo passou a ser a classe dominante em 2007, quando tinha uma participação de 46,9%. Com crescimento constante durante todo o período analisado, em 2009 a Classe média representava significativos 50,45% da população brasileira, ou seja, 95 milhões de habitantes. Por fim, o grupo das classes D e E era composto por 96 milhões de pessoas em 2003 (37,56%) diminuindo para 73 milhões em 2009.

### **Capítulo III – A hipótese da “nova classe média” e suas críticas**

O período de estabilização da economia após o sucesso do Plano Real em 1994 trouxe alívio para a parcela mais pobre da população brasileira, que sofria com a deterioração da sua renda devido à inflação. No entanto foi apenas após o início do século XXI que a estabilidade econômica foi seguida também por melhoria nos índices socioeconômicos. A desigualdade de renda entrou em constante declínio a partir de 2001, um grande feito alcançado pelo país. Emergiu um novo fenômeno decorrente dessa melhoria dos índices sociais e estabilidade da economia brasileira, a hipótese da “ascensão da classe C”.

A chamada nova classe C foi alvo de intenso debate na primeira década do século XXI. Foi-se traçado um perfil de símbolos representativos dessa parcela da população vista como emergente. Os principais desses símbolos são: o maior acesso a que essa parcela da população aos estudos, os tipos de bens de consumo adquiridos, a mudança na composição familiar, a participação mais ativa da mulher no mercado de trabalho e, principalmente, a posse de carteira de trabalho assinada. A “classe média emergente” que conseguiu alcançar um padrão de vida mais elevado não deseja regredir ao nível mais baixo em que se encontrava antes. A “nova classe C busca construir seu futuro em bases sólidas que sustentem o novo padrão adquirido” (Neri, 2011). Iremos aqui analisar alguns desses símbolos da Classe média brasileira que ascendeu no início do século XXI.

#### **III.1 – Valores e símbolos da nova classe média brasileira**

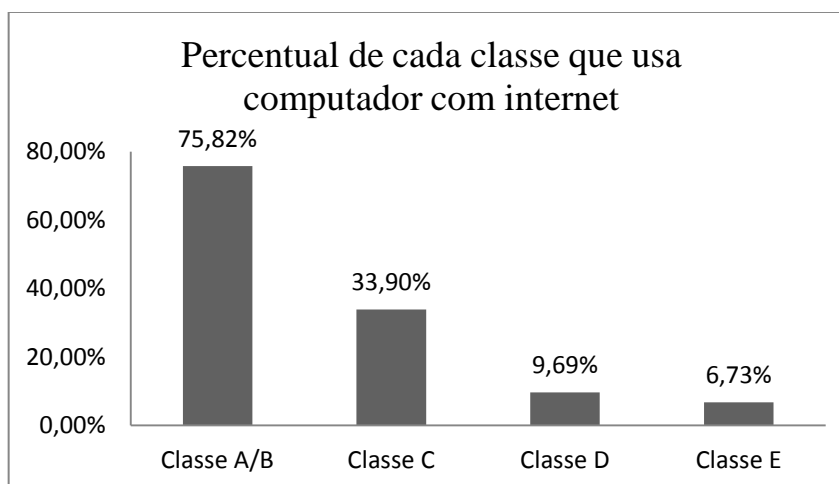
O trabalho passou a ser de carteira assinada, a renda familiar cresceu e o acesso ao ensino tornou-se mais fácil, mas não foram apenas os índices socioeconômicos que mudaram para esse contingente de brasileiros inseridos na “nova classe média”. A oportunidade de experimentar um nível de vida mais elevado alterou as aspirações e atitudes dessas pessoas.

Os integrantes da nova Classe média almejam que o nível de vida conquistado seja mantido, o que os leva a fazer dois tipos de investimentos: Em produtividade, relacionado à informática e aos meios de obter informações; e em capital humano, como educação. (Lamounier, 2010:131). O investimento em produtividade consiste na interação da população brasileira à Era tecnológica com o uso de aparelhos como celular e computador com internet. Quanto ao investimento em capital humano, é dado destaque à educação, já que esta garante desenvolvimento e crescimento intelectual e profissional, gerando um melhor nível de vida. A importância dada à educação é um dos grandes símbolos da nova classe média.

### III.1.1 – Informática

Segundo dados de da PNAD, o uso de celular é mais difundido na sociedade brasileira do que o computador com internet. O acesso à tecnologia está evoluindo no Brasil, visto que o uso de computador com internet cresceu 156% entre 2003 e 2009 e o de celular 111%. Apesar do crescimento do acesso à internet via computador ter sido mais vigoroso que o de uso da telefonia móvel, em 2009 81,55% da população brasileira usufruía deste, enquanto apenas 28,64% tinham acesso àquele.

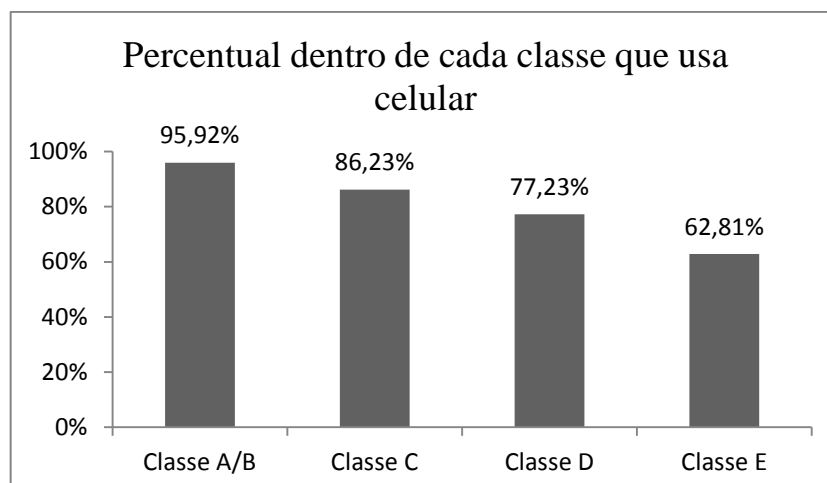
Entre os períodos 1995-1996 e 2002-2003, o número de famílias que possuíam computador pouco mais que triplicou, passando de 6,9% para 21,6%, segundo dados da POF desses períodos. Já a PNAD de 2008 revelou que “27,9% das pessoas que usaram internet possuíam renda familiar per capita entre 1 e 2 salários mínimos, o que revela alta penetração no uso deste serviço já neste nível de renda”(Medeiros, 2015:72) Em 2009, enquanto apenas um terço da classe C possuía acesso à internet através do computador, mais de dois terços da classe A/B já o possuía. A distribuição do uso desse ativo por classes pode ser vista abaixo:



Fonte: “A nova classe média: O lado brilhante da base da pirâmide” – Neri, 2011, elaboração própria

Ao falarmos de uso da telefonia móvel, ele é mais igualmente difundido entre as classes. O percentual de componentes da classe AB que possui celular é 1,5 vezes maior que da classe E. No entanto, se for feita essa mesma análise para o acesso a computador com internet, é revelada a discrepância de que o percentual de integrantes da classe AB que possui computador com internet é 10 vezes maior que na classe E.



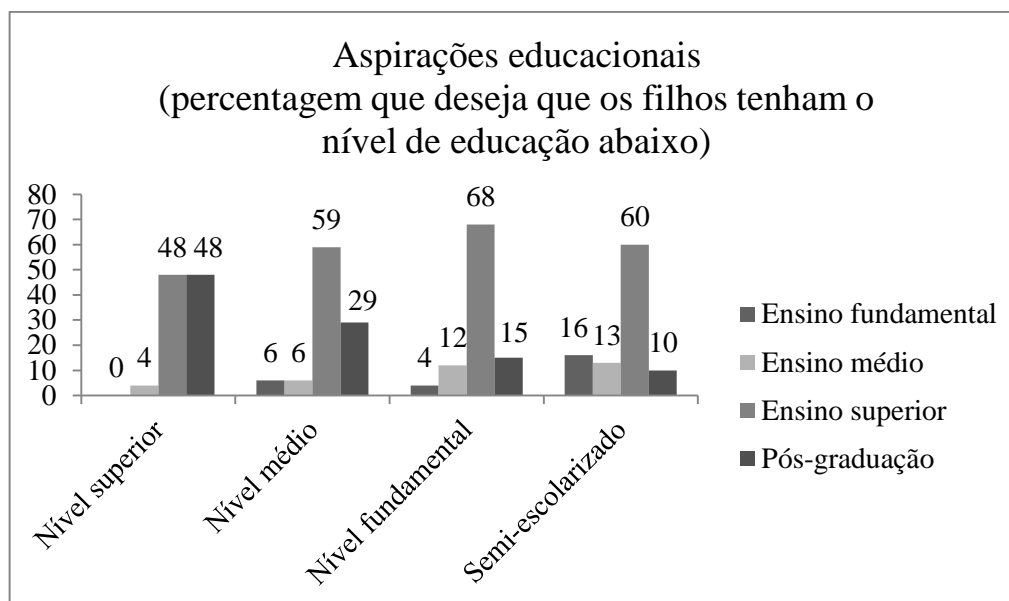


Fonte: “A nova classe média: O lado brilhante da base da pirâmide” – Neri, 2011, elaboração própria

### III.1.2 – Educação

Um dos fatores primordiais para a elevação do padrão de vida é a educação. No caso do fenômeno da hipótese da “ascensão da classe C” no Brasil, não foi diferente. A grande maioria dos estudos feitos sobre essa movimentação social destaca a elevação do nível educacional, a partir do aumento dos anos de estudo e da massificação da educação, como uma das marcas registradas da nova classe média.

Todos os estratos sociais já perceberam a importância da educação para ascender a estratos econômicos mais elevados. A conscientização da família brasileira acerca desse assunto é revelada nos estudos e coletas de dados feitos em 2008 por Lamounier e Souza (2010) a partir de pesquisas de opinião, qualitativa e quantitativa. O gráfico abaixo descreve a aspiração educacional que os pais esperam para os seus filhos, de acordo com o grau de escolaridade dos pais.



Fonte: “A classe média brasileira: Ambições, valores e projetos de sociedade” – Souza e Lamounier, 2010, elaboração própria

Os pais que tinham nível superior completo aspiravam para os seus filhos nada menos do que o ensino superior completo. Apenas 4% dos pais aspiravam que os seus filhos chegassem apenas ao final do ensino médio sem continuar a estudar. Quase metade deles aspirava pela pós-graduação dos filhos. Para os pais cujo ensino foi até o nível médio, 88% aspiravam que os seus filhos tivessem um nível educacional maior que os seus, ou seja, cursando o nível superior e a pós-graduação. Foi apenas no segmento de pais com o menor grau educacional, no dos semi-escolarizados, que houve uma quantidade significativa de pais, 16%, que não aspiravam mais que o ensino fundamental para os seus filhos. Apesar disso, é latente o sonho de que os filhos alcancem um nível de ensino elevado, com 60% desses pais desejando que os filhos cursem o ensino superior e assim conseguindo ascender a uma classe social mais alta.

Essa pesquisa averiguou uma característica interessante, e até certo ponto ambígua, da nova classe média quanto aos estudos. Ainda que percebam que quanto maior o número de anos estudados e o nível educacional alcançado, maior será a sua vantagem na hora de entrar no mercado de trabalho, há também aqueles que são desacreditados quanto ao fato de que o diploma de ensino superior seja necessário para conseguir um bom emprego ou bom salário. Estes entrevistados argumentaram que conheciam muito profissionais que trabalhavam em áreas distintas da sua formação e também que graduados concorriam pela mesma vaga com pessoas que apenas possuíam o ensino fundamental completo. (Lamounier e Souza, 2010: 63)

Logo, o número de pessoas de todos os níveis educacionais que estão se mostrando mais interessadas na especialização está aumentando. A parcela da população que já tem nível superior busca a especialização como “valioso esforço para a disputa no mercado de trabalho”. (Lamounier e Souza, 2010) Já a parcela que não alcançou uma educação acima do nível médio vêm na formação técnica uma boa saída para conseguir um emprego.

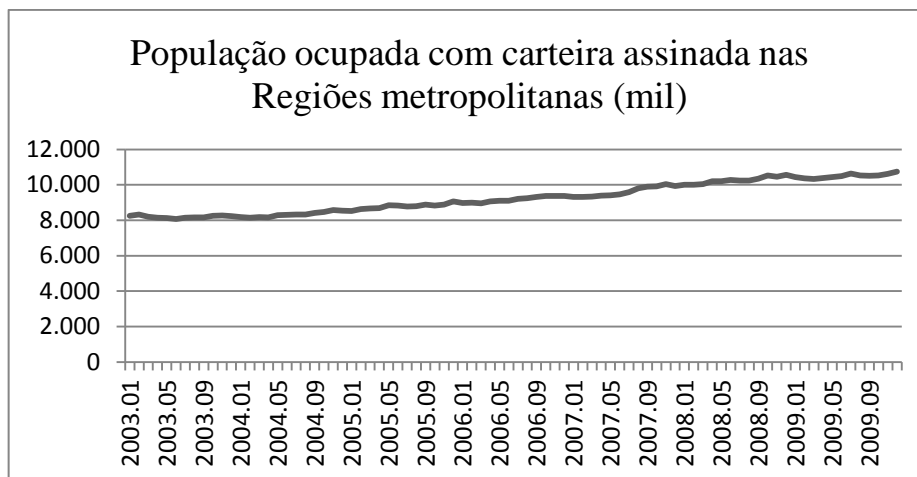
Ainda que haja uma porção da população focada na especialização técnica como meio de integrar-se ao mercado de trabalho, o ensino superior ainda é altamente almejada por muitos e é um dos grandes símbolos das conquistas da nova classe média brasileira.

### **III.1.3 – Carteira de trabalho**

Uma importante alteração no perfil dos trabalhadores brasileiros no século XXI foi o crescimento do número de trabalhadores com carteira de trabalho assinada. Em 2008, segundo dados da PNAD/IBGE, 31% dos assalariados possuíam carteira assinada.

A carteira assinada é um dos grandes marcos da “nova classe média”, pois assegura ao trabalhador direitos e segurança ocupacional, acordadas pelo contrato formal de trabalho. Entre os benefícios atuais da carteira de trabalho, que estão estabelecidos na legislação trabalhista, encontra-se contrato de trabalho por prazo determinado, suspensão temporária de contratos de trabalho, jornada de trabalho a tempo parcial, banco de dados, participação nos lucros, entre outros. (Neri, 2011).

Não há fatores que tenham sido denominados como causadores desse boom de criação de emprego formal entre os anos 2003 e 2009, mas Neri (2011) enumerou alguns: aumento da escolarização da população, como “um dos principais determinantes da entrada e pertinência no setor formal e informal”; atividades fiscalizadoras mais eficientes, que teve maior impacto “em regiões e setores em que a participação do emprego com carteira de trabalho assinada era tradicionalmente mais baixa”; inovação na legislação trabalhista; e incentivos à formalização das micro e pequenas empresas.



Fonte: Dados IBGE (PME), elaboração própria

O gráfico acima mostra o número absoluto da população ocupada com carteira assinada nas regiões metropolitanas (Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre). Em maio de 2003 havia 8.126.000 trabalhadores com carteira de trabalho assinada. Após 3 anos, em maio de 2006 esse número teve um aumento de 12,13% passando para 9.111.000. Após mais 3 anos, em maio de 2009 o crescimento de ocupações formais foi de 14,59% com um total de 10.441.000. O crescimento total no período analisado, entre janeiro de 2003 e dezembro de 2009, foi de 30,32%. Em números absolutos foram 2,5 milhões de trabalhadores que conquistaram o direito de ter a sua carteira de trabalho assinada.

### III.1.4 – Consumo

O consumo das famílias foi um dos principais fatores impulsionadores da dinamização do mercado interno brasileiro no século XXI. “Consumidores situados na base da estrutura das ocupações e na fração intermediária de renda” foram os principais agentes desse processo, graças à diminuição da pobreza, elevação da formalização do trabalho assalariado e valorização real do salário mínimo – mais intensa entre 2006 e 2009 - e da desigualdade de renda. Ademais, a expansão do crédito ao consumidor e a mudança nos preços relativos foram de suma importância para a alteração do padrão de consumo da classe média. (Medeiros, 2015)

Ao compararmos as POFs 2002-2003 e 2008-2009 é possível analisar o crescimento do consumo por faixas salariais e o peso de cada faixa salarial no total de trabalhadores de determinado período, como foi feita análise por Medeiros (2015) representada no gráfico abaixo. Do total de famílias entre as duas POFs, a porcentagem de famílias que recebiam até 2

salários mínimos aumentou 32%, ao passo que aqueles que recebiam 15 ou mais SM diminuiram 39% nesse período. Já analisando o consumo por faixa de renda, é possível perceber que as famílias que recebiam até 5 SM ganharam peso no mercado consumidor, ao passo que aquelas que recebiam mais de 5 SM perderam força no total consumido. Enquanto estas perderam 16% de força no total do consumo nesse período, aquelas cresceram 55%. Esses resultados mostram como a elevação da geração de emprego entre os mais pobres diminuiu a desigualdade de renda da população brasileira, já que o percentual da participação dos menos favorecidos no mercado consumidor aumentou entre 2002-2003 e 2008-2009, enquanto aqueles que eram remunerados com 5 ou mais SM perderam percentual de participação no consumo.

“Entre os novos consumidores, a massa trabalhadora – como se observou, a taxa de salário estava em torno de 1,5 SM -, as famílias com dois assalariados de base já se encontravam nesta faixa e passaram a participar de parcela maior do consumo total, o que reduziu, ao menos parcialmente, a forte polarização do consumo na sociedade brasileira” (Medeiros, 2015:70).

Distribuição do consumo das famílias por faixa de renda (em %)

<b>Salários</b>	<b>Famílias</b>	<b>Consumo</b>
<b>POF 2002-2003</b>		
Até 2 SM	16,38	4,8
De 2 a 3 SM	13,90	5,8
De 3 a 5 SM	20,90	12,1
De 5 a 10 SM	24,60	22,6
De 10 a 15 SM	9,42	13,2
Mais de 15 SM	14,69	41,5
<b>POF 2008-2009</b>		
Até 2 SM	21,63	6,5
De 2 a 3 SM	17,42	7,8
De 3 a 5 SM	29,36	20,9
De 5 a 10 SM	15,38	18,5
De 10 a 15 SM	7,23	12,9
Mais de 15 SM	8,99	33,5

Fonte: “Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira” – Medeiros, 2015

Antes do período de elevação da renda domiciliar total, a renda da base da pirâmide era comprometida com o consumo de bens de necessidade básica, como moradia, vestuário e alimentação. Com o aumento da renda familiar a partir dos anos 2000, os estratos sociais mais

pobres começam a se inserir em mercados antes considerados exclusivos das faixas de renda mais altas da sociedade. (Scalon e Salata, 2012) Entre as POFs (Pesquisas de Orçamentos Familiares) de 2002-2003 e 2008-2009 é possível ver que as despesas com alimentação domiciliar diminuiu 4,8% e com educação, 25%. Já as despesas com moradia, transporte, higiene assistência à saúde e serviços pessoais apresentaram aumento no percentual dos gastos de consumo familiar, com aumentos de 1,1%, 6,5%, 10,1%, 11% e 10,2% respectivamente no período em questão. (Medeiros, 2015:70). É importante destacar também o movimento de massificação da aquisição de bens de consumo duráveis ocorrido na primeira década deste século. A despesa gerada com o consumo desses bens cai no item habitação, o qual tanto na POF 2002-2003, quanto na POF 2008-2009, comprometeu pouco mais de um terço da renda familiar.

“Com a evolução da renda média, ocorreu relativa redução com as despesas de aluguel, o aumento dos gastos com eletrodomésticos, a manutenção do lar, a aquisição de veículos, os gastos com remédio e os planos de saúde” (Medeiros, 2015).

Evolução da participação na despesa de consumo (2002-2003 e 2008-2009) (Em %)

<b>Itens</b>	<b>2002-2003</b>	<b>2008-2009</b>	<b>Variação percentual</b>
Alimentação	20,8	19,8	-4,8
Habitação	35,5	35,9	1,1
Vestuário	5,7	5,5	-2,5
Transporte	18,4	19,6	6,5
Higiene e cuidados pessoais	2,2	2,4	10,1
Assistência à saúde	6,5	7,2	11,0
Educação	4,1	3,0	-25,7
Recreação e cultura	2,4	2,0	-16,0
Fumo	0,7	0,5	-21,8
Serviços pessoais	1,0	1,1	10,2
Despesas diversas	2,8	2,9	4,1

Fonte: “Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira” – Medeiros, 2015

Ao analisar com mais detalhe a POF 2008-2009 é possível examinar o quanto cada faixa salarial domiciliar é responsável pelo consumo dos itens abaixo. Acerca da massificação do consumo de eletrodomésticos, podemos averiguar na tabela abaixo que em 2008-2009 as famílias com até 5 SM são responsáveis por 46% do mercado desse bem durável. Já segundo a POF 2002-2003, esse total era de 27% apenas. Esse aumento de 70% foi causado não apenas pelo aumento do ingresso da população mais pobre no mercado de trabalho, como também pelo aumento do crédito cedido aos consumidores e pela queda de preço.

No quesito transporte, enquanto as famílias com até 5 SM são responsáveis por 55,5% dos gastos com transporte urbano, a sua participação na aquisição de veículos é baixa, de apenas 18,5%. Outro item que é majoritariamente um gasto das famílias mais abastadas é o de “viagens esporádicas”, no qual as famílias com mais de 5 SM são responsáveis por 77,5% do seu consumo. No entanto, o item mais exclusivo é o gasto com cursos superiores, o qual é 85,8% consumido por famílias com mais de 5 SM.

Participação no total do gasto de itens selecionados por faixas de renda da vasta maioria da população (2008-2009) (Em %)

	<b>Até 2 SM</b>	<b>De 2 a 3 SM</b>	<b>De 3 a 5 SM</b>	<b>De 5 a 10 SM</b>
Energia elétrica	9,4	11,1	27,3	19,7
Gás	16,5	16,3	30,2	16,6
Telefone celular	4,8	6,8	20,3	19,1
Eletrodoméstico	9,5	10,5	25,6	19,3
Vestuário	7,4	8,7	24,0	20,2
Transporte urbano	10,3	13,8	31,4	21,7
Aquisição de veículos	2,1	3,2	13,2	17,2
Viagens esporádicas	4,0	4,9	13,6	14,4
Remédios	9,0	11,5	26,7	18,6
Plano/seguro saúde	1,1	2,0	12,5	19,4
Cursos superiores	0,7	1,9	11,6	20,9

Fonte: “Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira” – Medeiros, 2015

O peso do gasto com saúde é geralmente maior para as faixas de renda mais alta, as quais têm condições financeiras de possuir seguro de saúde. De acordo com a tabela acima, do total de planos de saúde existentes em 2008-2009, 1,1% era daqueles com até 2 SM. Esse percentual quase dobrou para as famílias com 2 a 3 SM, atingindo o nível de 2%. O salto para os domicílios com 3 a 5 SM foi de pouco mais de 6 vezes o total de 2 a 3 SM, alcançando 12,5%. Os 84,4% restantes que possuem plano de saúde são representados por famílias com mais de 5 SM.

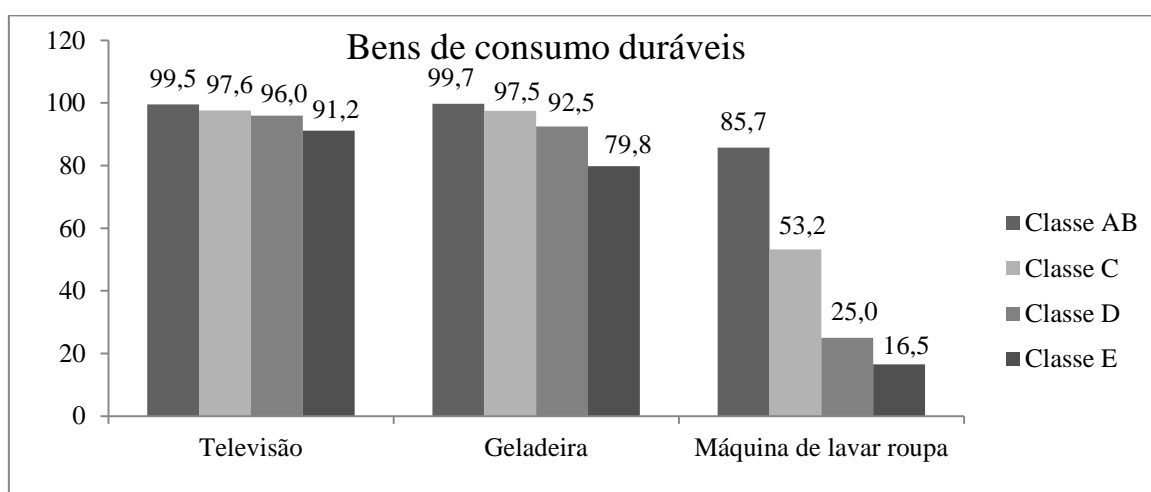
Segundo a POF 2002-2003, entre os 20% mais pobres da população, apenas 2% tinham plano de saúde. Esse percentual aumentou para 4% na POF 2008-2009. Entre os 10% mais ricos, 45% tinha plano de saúde no primeiro período contra 80% no segundo. (Dória, 2013) Para as faixas de renda mais pobres o seguro saúde ainda não é uma aspiração próxima, mas os efeitos disso são abrandados graças à melhoria do SUS (Sistema Único de Saúde) e à queda dos preços dos remédios com a introdução dos genéricos. (Medeiros, 2015) No entanto, a oferta do SUS ainda é insuficiente para a população toda. “Desse modo, a insuficiência da oferta do SUS e a privatização da assistência à saúde têm embutido nos gastos com os planos

de saúde o excedente de renda das famílias que atingem patamar intermediário de renda” (Medeiros, 2015). Abaixo é possível analisar com mais detalhes a aquisição de Plano de saúde de acordo com as faixas de renda no período das duas POFs utilizadas.

Faixas de renda	Acesso a Plano de Saúde	
	POF 2002-2003	POF 2008-2009
Até o 2º décil	2%	4%
Entre o 2º e 5º décil	6%	14%
Entre o 5º e 7º décil	14%	30%
Entre o 7º e o 9º décil	27%	53%
Acima do 9º décil	45%	80%

Fonte: “Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira” – Medeiros, 2015

A massificação dos bens de consumo duráveis é um assunto primordial de se discutir quando se fala de mobilidade de classes no Brasil a partir dos anos 2000. Segundo Dória (2013), entre as POFs 2002-2003 e 2008-2009 “a principal mudança captada pela POF foi o direcionamento das despesas para a aquisição de bens de consumo duráveis: imóveis, automóveis apresentaram um crescimento bastante relevante na participação, enquanto eletrodomésticos também ganharam espaço” (Dória, 2013)



Fonte: “A nova classe média: O lado brilhante da base da pirâmide” – Neri, 2011, elaboração própria

A televisão, dos bens duráveis analisados acima, é o mais difundido entre todas as classes sociais. Mais de 90% de todas as classes a possuem. Quanto à geladeira, quase o total de integrantes da classe AB e C a possui, mas ainda há 20% da classe E sem acesso a ela. A máquina de lavar roupa é o bem que apresenta o consumo mais díspar entre as classes. Enquanto 15% da classe AB não a possui, 47% e 75% também não, das classes C e D, respectivamente.



“O acesso ao crédito banalizou o consumo de bens até então inacessíveis às classes mais baixas, erodindo o seu valor simbólico para a definição de uma identidade de classe (...) hoje o consumo volta-se mais para o que se costuma denominar bens conspícuos, denotadores do prestígio, enquanto no passado a prioridade era o aumento do ativo e da poupança” (Lamounier e Souza, 2010).

Com o advento da elevação da renda familiar a partir dos anos 2000, foi possível perceber o aumento da participação dos estratos mais pobres da população no consumo. Fatores como aumento do salário mínimo real, formalização do mercado de trabalho e aumento da linha de crédito à população foram fatores que impulsionaram esse aumento no consumo. Esses fatores permitiram uma mudança no estilo de vida da população, principalmente das pessoas de baixa renda, gerando novos padrões de consumo como o aumento da alimentação fora do lar, o crescimento da venda de automóveis para a classe média e a massificação dos bens duráveis. (Medeiros, 2015). De modo geral, sem discriminar por faixa de renda, o consumo com moradia, assistência à saúde e transporte aumentou, enquanto os gastos com alimentação no domicílio e vestuário caiu.

### **III.1.5 – Evolução da composição das famílias**

O aumento da renda domiciliar per capita foi consequência tanto de fatores políticos e econômicos, como a elevação do salário mínimo e o aumento da geração de emprego, quanto pela alteração na composição das famílias, com a inserção cada vez mais significativa da mulher no mercado de trabalho e o menor número de filhos por mãe. Os acontecimentos político-econômicos que propiciaram a melhora no panorama econômico do país no século XXI já foram relatados anteriormente. Agora resta estudar quais foram os fatores comportamentais que alteraram a dinâmica familiar brasileira e o impacto disso na renda domiciliar per capita.

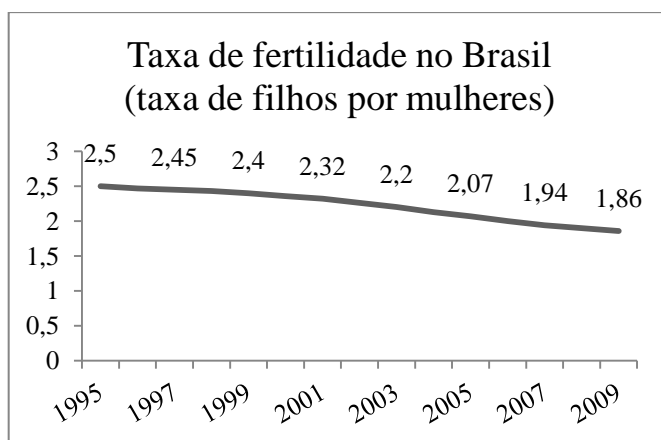
A inserção da mulher no mercado de trabalho é um fenômeno em ascensão no Brasil. Enquanto no primeiro mês do ano de 2003 40,1% das mulheres com 10 anos ou mais estavam no mercado de trabalho, cinco anos depois, em janeiro de 2008, essa proporção foi para 43,1% (aproximadamente 9,4 milhões de mulheres). Ainda que as mulheres estejam conquistando espaço na esfera laboral, a desigualdade de gênero ainda impera. Menos mulheres contribuem para a previdência social e têm carteira de trabalho assinada quando

comparadas aos homens. Em janeiro de 2008 57,7% dos desocupados, nas regiões metropolitanas, eram mulheres. (IBGE, 2008)

“É inegável que as mulheres conquistaram amplo espaços de liberdade, principalmente em comparação com o velho estereótipo da dona de casa acossada por uma sociedade patriarcal. A participação no mercado de trabalho é provavelmente o melhor exemplo disso” (IPEA, 2010)

A presença da mulher no mercado de trabalho aumenta a renda familiar total, já que esta é o resultado da soma da renda de todas as pessoas ocupadas da família. Mesmo que a mulher esteja conquistando participação no mercado de trabalho, o seu rendimento é em torno de 71% dos rendimentos dos homens. (IBGE, 2008). Como consequência da dedicação menor de tempo ao lar, essas a população feminina trabalhadora opta por ter menos filhos, já que a combinação de criar filhos e trabalhar fora de casa é exaustiva. Não só por isso, mas também pelo entendimento que crianças demandam alto gasto financeiro, principalmente nas grandes cidades, pela disseminação de métodos contraceptivos e por mudança na maneira de pensar da população, a taxa de fertilidade decresce continuamente.

No gráfico abaixo é possível perceber que evolução da taxa de fecundidade na sociedade brasileira revela uma diminuição no número de filhos por mulher. Em 2003 era de 2,2 o número de filhos por mulher. Já em 2009 a queda foi de 15,45%, alcançando o número de 1,86. Já na década entre 1999 e 2009 a diminuição foi de 22,5%. “A queda da fecundidade foi mais intensa em áreas mais pobres, provocando um movimento de convergência entre Nordeste e Sudeste e áreas rurais e urbanas”. (Neri, 2011:234)



Fonte: Banco Mundial, elaboração própria

Neri atenta ao fato de que a taxa de fecundidade é diferente da taxa de maternidade. Enquanto aquela diz respeito ao número de filhos por mulheres de uma determinada região, a taxa de maternidade é a porcentagem de mulheres que se tornam mãe. Logo, o fato de mais mulheres se tornarem mãe é bom, enquanto um número grande de filhos tidos por cada mulher é que pode prejudicar a qualidade da criação. Segundo Neri, “quanto mais mulheres de uma determinada localidade são mães, maiores são a frequência e o aproveitamento escolar, e menor é a taxa de mortalidade infantil. O problema das regiões pobres é o número de filhos por mãe” (Neri, 2011: 234).

Além das famílias estarem menores e a mulher ajudando a elevar a renda familiar, o modelo da família tradicional está em decadência. Enquanto no antigo modelo familiar a mulher era responsável pela casa e pelas crianças, no novo o homem pode também exercer atividades domésticas enquanto a mulher se torna o “chefe da família”. Segundo Silva e Chaveiro (2009), há hoje múltiplos modelos de famílias: famílias intactas, famílias em processo de separação, famílias reconstruídas, famílias monoparentais, famílias constituídas por casais homossexuais, famílias constituídas por filhos adotivos, entre outros.

Devido à atual instabilidade do casamento, famílias formadas apenas pela mãe e os filhos, sem a presença do pai fazem com que a mãe divorciada com os filhos tenha que trabalhar mais para aumentar a renda familiar per capita, já que uma das fontes de renda não faz mais parte do núcleo familiar. Já o pai divorciado passará a formar uma família de 1 só pessoa, aumentando a sua renda familiar per capita. Há também jovens que não pensam em ter filhos, mas se casam, criando famílias onde os dois membros têm renda e não há gasto extra com filhos.

Outros eventos igualmente mais comuns nas novas famílias são a separação espacial entre os membros da família e as uniões homoafetivas. No atual mundo globalizado, “o deslocamento (dos) membros, seja por trabalho ou estudo, pode proporcionar a formação de outros arranjos familiares” (Silva e Chaveiro, 2009). Já nos casos de uniões homoafetivas, os casais têm mais dificuldade em ter filhos, o que pode aumentar por um tempo a renda familiar per capita, até que filhos passem a fazer parte da vida do casal, diminuindo então a sua renda domiciliar per capita.

A família brasileira está, então, diminuindo no número de integrantes e aumentando a renda familiar total, já que o salário da mulher também conta como renda familiar. O chefe de

família pode ser agora tanto o homem, a mulher ou os dois. Com a diminuição do número de filhos por família, melhor pode ser a educação e criação dada à criança.

### **III.2 – Críticas à hipótese de “ascensão da classe C”**

A hipótese da “ascensão da classe C” sofreu críticas quanto à superestimação que foi dada ao movimento de elevação da renda familiar da população brasileira ocorrida na primeira década do século XXI e à sua sustentabilidade. Enquanto Marcelo Neri apresenta uma visão otimista quanto à expansão e ao futuro da “nova classe C”, alguns economistas e sociólogos chegam a se perguntar se realmente houve a criação de uma “nova classe média” ou se foi apenas um mito.

Neri, um dos grandes defensores da hipótese da “ascensão da classe C” no início do século XXI, como já foi visto anteriormente, arma toda a sua exposição ufanista dessa hipótese baseado somente no critério do nível de renda da população. A definição de “classe social” dada por ele mede apenas a renda média familiar, “tomando como referência algumas medidas como medianas, decis e linha da pobreza” (Salata, 2012:393). Neri escolhe uma conceituação contrária a uma “longa tradição das ciências sociais que sugere que as classes sociais devem ser definidas em termos das relações de trabalho em que as pessoas se encontram, bem como de certa identidade cultural e chances de vida também ligadas a essas relações de trabalho” (Ribeiro, 2014) ao dividir a população brasileira em cinco classes sociais (A, B, C, D, E) de acordo com a renda familiar, como vimos no capítulo 2.

Voltando ao conceito de classe social definido pelos sociólogos, sendo Marx citado no capítulo 2, a característica principal dos integrantes de uma mesma classe social seria a igualdade no mix de comportamentos e valores a partir das relações de produção daquelas determinadas pessoas. Pode-se dizer que, em função da renda houve sim um desenvolvimento da população no país, mas não em termos de ocupação e valores sociais. As características ocupacionais teriam suma importância para Salata (2012), já que elas “permitiriam melhor classificar indivíduos de acordo com as suas chances de vida”, como direitos efetivos, aspirações de crescimento, interesses estratégicos. Ele fala que ainda que, por exemplo, ainda que um engenheiro em início de carreira e um técnico com mais idade possam ter o mesmo nível de renda, as suas perspectivas futuras de vida e trabalho são diferentes, não podendo eles serem classificados na mesma classe social (Quadros, 2003 apud Scalón e Salata, 2012). A crítica à visão de Neri está em como ele conceitua a classe média, já que definições diferentes

criarão divisões de estratos sociais distintas, resultando em análises divergentes sobre o desenvolvimento da economia.

Pochmann, um dos principais críticos da visão ufanista de Neri, fala que o aumento na geração de trabalho se deu, sobretudo, em trabalhos de baixa qualificação e no setor de serviços. Desde o início do século XXI “a inclusão social em massa interfere na base geral da prestação de serviços baratos pelos pobres aos ricos” criando um exército de serviçais (Pochmann, 2014). Ele afirma que quase 95% dos postos de trabalho criados na década em questão demandava mão-de-obra de baixa qualificação e remunerava os trabalhadores com até um salário mínimo e meio. Pochmann reconhece que houve uma elevação da renda, principalmente “nos rendimentos dos trabalhadores de salário base” (Pochmann, 2014:139), permitindo o acesso destes ao consumo de bens e serviços que antes eram exclusivos da população com maiores níveis de renda. Logo, a renda média pode ter aumentado porque maior número de pessoas passou a fazer parte do mercado de trabalho, mas as condições de trabalho não apresentaram melhorias significativas.

Ademais, ele afirma que com o aumento das ocupações formais no setor de serviços, houve certa “transferência de renda privada das famílias ricas para as pobres”, o que, somado às transferências de renda do governo e no aumento do gasto público, gerou um aumento do poder de compra de estratos sociais antes excluídos do consumo de certos bens. Ele questiona o quão sustentável será essa melhoria da renda uma vez que a elevação do padrão de vida ocorreu mais pelas políticas públicas do que por “atributos individuais dos emergentes no processo recente de mobilidade social” (Pochmann, 2014). Segundo Pochmann, a classe emergente não mudou de ocupação, ou seja, ela não se diferencia da classe social que pertencia antes, ela apenas teve um aumento no poder aquisitivo.

A crítica de Lamounier e Souza (2010) reside no fato de que as questões culturais e valores da nova classe média ainda são os mesmos que aqueles que tinham antes da “ascensão social”, o que significa que não teria ocorrido uma mudança na estratificação social da população brasileira, já que essa parcela da “nova classe C” não teria mudado os seus valores para aqueles considerados da classe média. Eles questionam a sustentabilidade desse modelo de crescimento, ao afirmar que a elevação da renda das famílias ocorreu, por vezes, por “empregos pouco estáveis ou atividades por conta própria”, o que indica uma possível dificuldade das famílias de conseguirem manter-se no nível de vida que alcançaram. Ademais, com o aumento da abrangência do crédito à população, essas famílias com ocupações pouco

estáveis podem correr o risco de inadimplência, sendo essa uma preocupação que não tange a classe média estabelecida. De acordo com as pesquisas quantitativas feitas para o livro em 2008, é alta a “proporção da classe C que teme perder o padrão de vida atual ou não ter dinheiro suficiente para se aposentar” (Lamounier e Souza, 2010:158)

Já Sobrinho (2011) defende que a construção da conceituação e da hipótese do surgimento de uma “nova classe média” se assemelha às técnicas usadas para a definição de classes sociais do “Critério Brasil”, abstraindo-se da abordagem da vertente sociológica. Ou seja, acaba por criar uma classe média desarmônica, que tem um novo padrão de vida e consumo que contrasta com o seu estilo de vida, o qual não é reconhecido como o estilo correspondente à classe média tradicional. O autor ainda afirma que não tem o objetivo de desvalorizar o trabalho de Neri com a sua crítica, mas sim de apontar que “é necessário ter extrema cautela para que essa ideia-força que é a expansão de uma “nova classe média” não seja indevidamente apropriada e estendida para além do que ela tem poder de descrever”. Além disso, o risco da disseminação dessa hipótese seria a ocorrência de “implicações e conteúdos que lhe são absolutamente exógenos sejam gradativamente aderidos a um indicador (não preciso) que se limita à distribuição da renda familiar estimada” (Sobrinho, 2011:74).

Medeiros (2015) ratifica a posição de Pochmann quanto aos empregos de baixa qualificação ao falar que a elevação da geração de emprego e da formalização do trabalho ocorreu nos setores de serviço e construção civil “cuja participação no emprego total se ampliou, em face da pronunciada contração na agricultura e residual diminuição na indústria de transformação”. Esse movimento no mercado de trabalho “está na base da ascensão da massa trabalhadora urbana ocupada em múltiplas atividades, com salários próximos ao mínimo”. Medeiros ainda reafirma a sua crítica à hipótese ao dizer que, por mais que tenham ocorrido melhorias em diversos índices socioeconômicos, estes “não alteraram essencialmente as estruturas produtivas e de padrão de consumo” (Medeiros, 2015: 168), assim como não houvesse melhoria na qualidade de vida da população mais pobre, já que os serviços públicos não acompanharam a expansão da demanda.

“Apesar da enorme importância da remuneração, partindo do ponto de vista sociológico, talvez esse não seja o critério mais adequado para se atestar o crescimento ou diminuição da classe média. O aumento da renda e do consumo não retrata, necessariamente, mudanças na composição das classes, muito menos no que diz respeito às desigualdades nas chances de

vida. Com base nos argumentos semelhantes, alguns sociólogos, inclusive, já vêm questionando a tese da “nova classe média” brasileira e suas conclusões” (salata 2012:388)

É inegável que houve uma melhora no quadro socioeconômico da sociedade brasileira. São números concretos que mostram como na primeira década do século XXI a decaída da desigualdade de renda foi constante – fato antes não registrado no país - a queda nas taxas de desemprego, a elevação do número de ocupações formais, o aumento do nível de escolaridade, a queda na taxa de mortalidade infantil, o aumento da renda domiciliar per capita e o aumento da linha de crédito às famílias. O conjunto desses fatores, em dados numéricos a partir de pesquisas do IBGE e IPEA, mostrou um passo adiante no desenvolvimento do país.

No entanto, a crítica principal desses autores não é quanto à veracidade incontestável dos números que revelam a melhoria da renda, mas quanto ao conceito de “nova classe média”. Isso porque para alguns economistas e sociólogos as condições culturais, os valores, a relação ocupacional e o comportamento das parcelas da população são tão importantes quanto a renda para definir as classes sociais. Levando-se em consideração que “todas essas dimensões são importantes e devem que ser apreciadas em conjunto”, não seria possível afirmar que apenas a melhoria da renda da população brasileira elevou parte da população à uma classe mais alta, já que a parcela da população que sofreu mobilidade social não mudou quanto a características de valores e de estabilidade da classe média tradicional. (Ribeiro, 2014).

## **Considerações finais**

A partir do início do processo de industrialização, os países passam a presenciar o movimento de mobilidade social. As pessoas passam a ter novas funções dentro da cadeia produtiva e isso, mais os seus valores e comportamentos, as separam em estratos sociais diferentes. Esse movimento de mudança na estruturação social surgiu primeiro na Inglaterra ainda no século XVIII, mas apenas no início do século XX que ele começou a ser visto no Brasil também.

Ao final dos 50 anos de industrialização brasileira, os índices socioeconômicos se mostraram em franca decadência. O cenário dos anos 1990 era de estagnação econômica. A taxa de desemprego aumentou 455% entre 1989 e 2000, de 2,7% para 15%. As políticas sociais não receberam a atenção que tinham antes, como aquelas relacionadas a educação e saúde. A mobilidade social vivida desde a década de 30 encontrou-se congelada na última década do século XXI. O caráter desenvolvimentista do Estado foi substituído pelos ideais neoliberais.

Logo, é possível perceber o quão impactante foi a melhora dos índices socioeconômicos na vida do brasileiro, principalmente nas classes mais desfavorecidas. O cenário brasileiro iniciou o período de estabilidade com a estabilização da inflação em meados dos anos 90. A partir de 2003, o índice de Gini, principal indicador de desigualdade social, iniciou um processo de declínio constante por todo o período 2003-2009. O número de empregados com carteira assinada cresceu, a taxa de analfabetismo caiu a 9,7% em 2009. A melhoria desses e outros fatores relacionados à renda e à qualidade de vida da população foram base para a formulação da polêmica hipótese de “ascensão da classe C”.

O aumento da renda familiar dos brasileiros ocorreu principalmente na base da pirâmide social, onde aqueles que antes não tinham emprego, passaram a ter uma fonte de renda a partir de 2003 com a melhora do cenário econômico do país. Seja por transferência de renda ou entrada no mercado de trabalho, essas famílias passaram a consumir bens que antes não lhes eram possíveis. Esses lares começaram a sonhar com uma educação mais elevada para seus filhos, com melhor moradia e com mais direitos assegurados com a carteira de trabalho.

A hipótese da “ascensão da classe C”, formulada por Neri (2011), surgiu da elevação no nível de vida da população mais pobre. O único fator usado por ele para afirmar que houve



uma alteração na estrutura social brasileira foi a renda domiciliar total. Logo, ele segmentou a sociedade brasileira em cinco classes e as famílias que pertenciam ao nicho da classe C eram aquelas que detinham renda domiciliar total correspondente à média da renda brasileira, foi considerada por ele classe média. O aumento da quantidade de famílias pertencentes à classe C, como consequência da diminuição das classes D e E, levou Neri à elaborar a hipótese da “ascensão da classe C”. Essa “nova classe média” de Neri apresenta símbolos fortes que representam essa elevação do nível de vida, como a obtenção da carteira de trabalho, inserção da mulher no mercado de trabalho e melhoria no nível de educação.

Apesar de ser inegável a elevação da renda total das famílias, principalmente da população menos favorecida, há muitas críticas quanto à existência de uma “nova classe média”, como diz a hipótese de Neri. Os críticos a essa hipótese afirmam que Neri não levou em consideração o conceito sociológico de classes sociais. Como preza a tradição sociológica, as classes seriam divididas de acordo com a função produtiva das pessoas e os seus valores, comportamentos e aspirações dentro de determinada sociedade. Logo, o principal ponto da crítica é que, inegavelmente houve um aumento na qualidade de vida e de renda das famílias mais humildes, mas isso não significa que elas passaram a ocupar funções produtivas ou a se comportar como a classe média brasileira. A crítica também se alastra quanto à sustentabilidade do novo padrão de vida conquistado por classes mais pobres. Isso porque outra característica intrínseca à classe média que é a segurança que as famílias da classe média têm em se manter no mesmo estrato social. Já as famílias que ascenderam à classe C foram apresentadas a um nível de vida que talvez elas não consigam manter passado o panorama de prosperidade econômica.

Há então duas visões contrárias acerca da elevação da renda domiciliar total das famílias brasileiras na primeira década do século XXI. Uma, de Neri, vê com otimismo o futuro das famílias que “ascenderam à classe C” graças às novas oportunidades no mercado de trabalho e na educação. A outra não admite que tenha ocorrido de fato uma “ascensão da classe C”, já que o conceito de classe social utilizado por Neri não é baseado nos princípios sociológicos para tal definição. Além disso, os críticos veem com desconfiança o quão sustentável é essa ascensão em momentos de crise ou simples desaceleração da econômica.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abep, **Crítério Brasil**. Disponível em <<http://www.abep.org/criterio-brasil>>. Acessado em junho 2015

**Algumas características da inserção das mulheres no mercado de trabalho: 2003-2008**. IBGE, Rio de Janeiro, 2008.

ALVES, G. **Trabalho e mundialização do capital**. Práxis, São Paulo, 1999.

BARBOSA, W. **Marxismo: História, política e método**. Disponível em <[https://moodle.ufsc.br/pluginfile.php/934138/mod\\_resource/content/1/elementos%20b%C3%A1sicos1.pdf](https://moodle.ufsc.br/pluginfile.php/934138/mod_resource/content/1/elementos%20b%C3%A1sicos1.pdf)> acesso em maio 2015

BICHIR, R. M. **O Bolsa Família na berlinda? Os desafios atuais dos programas de transferência de renda**. Novos Estudos-CEBRAP, São Paulo, n. 87, p. 115-129, 2010.

BIELSCHOWSKY, R. **Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual**. Economia e sociedade, Campinas, v. 21, p. 729-747, 2012.

CAPUTO, A. C. & MELO, H. P. **A industrialização brasileira nos anos de 1950: uma análise da instrução 113 da SUMOC**. Estudos Econômicos (São Paulo), v. 39, n. 3, p. 513-538, 2009.

DE OLIVEIRA SILVA, L. M. & DE MATTOS, F. A. M. **Welfare State e emprego em saúde nos países avançados desde o pós-segunda guerra mundial**. Revista de Economia Política, v. 29, n. 3, p. 135, 2009.

DE SOUZA, A. & LAMOUNIER, B. **A classe média brasileira: ambições, valores e projetos de sociedade**. Elsevier, Rio de Janeiro, 2010.

DÓRIA, R. M. S. **Evolução do padrão de consumo das famílias brasileiras no período 2003-2009 e relações com a distribuição de renda**. 134f. Tese (pós-graduação em economia) Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

FRIGOTTO, Gaudêncio. **Os circuitos da história e o balanço da educação no Brasil na primeira década do século XXI**. Revista Brasileira de Educação, v. 16, n. 46, p. 235-254, 2011.

FUNDAÇÃO PERSEU ABRAMO. **Densidade sindical e recomposição da classe trabalhadora no Brasil**. São Paulo, 2013, 16f.

IBGE - **Pesquisa de Orçamentos Familiares**, edição 2002/2003 – Publicação 2005.

IBGE - **Pesquisa de Orçamentos Familiares**, edição 2008/2009 – Publicação 2010.

**Indicadores de gasto público social de países selecionados**. Centro de estudos de finanças públicas, n.33, 2005.

**Informalidade em queda**. Revista conjuntura econômica, FGV IBRE, vol. 68, n.10, 2014

IPEA –**Instituto de Pesquisa Econômica Avançada**

IPEA. **Perspectivas da política social no Brasil**. Brasília, livro 8, 2010.

KREIN, J. D. **A estrutura social do Brasil anos 2000 e o mito da classe média**. Instituto de estudos avançados USP, São Paulo, v. 28, n. 81, p. 273-278, 2014.

LEMOS, M. R. **Estratificação social na teoria de Max Weber: Considerações em torno do tema**. Revista Eletrônica-Illuminart, v. 1, n. 9, 2012.

LUNA, F. V. & KLEIN, H. S. **Desigualdade e indicadores sociais no Brasil**. Schwartzman LF, Schwartzman IF, Schwartzman FF, Schwartzman ML, organizadores. O sociólogo e as políticas públicas: ensaios em homenagem a Simon Schwartzman. FGV editora, Rio de Janeiro, p. 97-116, 2009.

MAIA , A. G. **Estrutura de ocupações e distribuição de rendimentos: uma análise da experiência brasileira nos anos 2000**. Revista Economia Contemporânea, Rio de Janeiro, v.17, n. 2, p. 276-301, 2013.

MEDEIROS, C. A. de. **Inserção externa, crescimento e padrões de consumo na economia brasileira**. IPEA, Brasília, 2015.

NERI, M. C. **A nova classe média: o lado brilhante da base da pirâmide**. Editora Saraiva, São Paulo, 2011.

NERI, M.; SOUZA, P. H. C. F. **A década inclusiva (2001-2011): desigualdade, pobreza e políticas de renda**. Ipea, Brasília, 2012.

OLIVEIRA, E. L., SANDENBERG, C. & GIVISIEZ, G. H. N. **Trabalho formal e informal: um balanço das duas últimas décadas.** Disponível em <[http://www.abep.nepo.unicamp.br/xviii/anais/files/POSTER\[358\]ABEP2012.pdf](http://www.abep.nepo.unicamp.br/xviii/anais/files/POSTER[358]ABEP2012.pdf)> Acesso em junho 2015.

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

\_\_\_\_\_. **O mito da grande classe média: capitalismo e estrutura social.** Boitempo Ed., São Paulo, 2014.

RIBEIRO, C. A. C. **Mobilidade e Estrutura de Classes no Brasil Contemporâneo.** Sociologias, Porto Alegre, v. 16, n. 37, p. 178-217, 2014.

SABOIA, J. **Efeitos do salário mínimo sobre a distribuição de renda no Brasil no período 1995/2005—resultados de simulações.** Revista Econômica, v. 9, n. 2, 2007.

SANTOS, Cláudia R. B.; MAGALHAES, Rosana. **Pobreza e política social: a implementação de programas complementares do Programa Bolsa Família.** Ciênc. Saúde Coletiva, v. 17, n. 5, p. 1215- 1224, 2012.

SCALON, C. & SALATA, A. **Uma Nova Classe Média no Brasil da Última Década. O debate a partir da perspectiva sociológica.** Revista Sociedade e Estado, v. 27, n. 2, p. 388-407, 2012.

SECRETARIA DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS. **Comissão para definição da classe média no Brasil.** Disponível em <<http://www.sae.gov.br/wp-content/uploads/Relat%C3%B3rio-Defini%C3%A7%C3%A3o-da-Classe-M%C3%A9dia-no-Brasil1.pdf>> acesso em junho 2015

SILVA, M. C.; CHAVEIRO, E. F. **Demografia e família: as transformações da família no século XXI.** B. goiano, geografia, Goiânia, v.29, n.2, p.171-183, 2009.

SOBRINHO, G. G. de F. X. **A “Classe C” e sua alardeada ascensão: nova? Classe? Média?.** Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, v. 38, n. 4, p. 67-80, 2011.

TEIXEIRA, M. de O. **Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora?.** Trabalho, Educação e Saúde, Rio de Janeiro, v. 11, n. 2, p. 451-453, 2013.

VIEIRA, M. M. F., & CARVALHO, C. A. **Organizações, instituições e poder no Brasil.**  
FGV Editora, Rio de Janeiro, p.125-126, 2003.