

ROSÂNGELA DE LIMA VIEIRA  
(ORG.)

O BRASIL, A CHINA E OS EUA  
NA ATUAL CONJUNTURA DA  
ECONOMIA–MUNDO CAPITALISTA

Marília  
2013



**CULTURA  
ACADÊMICA**   
*Editora*

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA**  
**FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS**

*Diretor:*

Dr. José Carlos Miguel

*Vice-Diretor:*

Dr. Marcelo Tavella Navega

*Conselho Editorial*

Mariângela Spotti Lopes Fujita (Presidente)

Adrián Oscar Dongo Montoya

Ana Maria Portich

Antonio Mendes da Costa Braga

Célia Maria Giacheti

Cláudia Regina Mosca Giroto

Marcelo Fernandes de Oliveira

Maria Rosângela de Oliveira

Mariângela Braga Norte

Neusa Maria Dal Ri

Rosane Michelli de Castro

*Ficha catalográfica*

*Serviço de Biblioteca e Documentação – Unesp - campus de Marília*

B823 O Brasil, a China e os EUA na atual conjuntura da economia-mundo  
capitalista / Rosângela de Lima Vieira. – Marília : Oficina  
Universitária ; São Paulo: Cultura Acadêmica, 2013.

284 p.

Inclui bibliografia.

Apoio CAPES

**ISBN 978-85-7983-415-8**

1. Relações econômicas internacionais. 2. Capitalismo. 3.  
Brasil – Condições econômicas. 4. China – Condições econômicas.  
5. Estados Unidos – Relações econômicas exteriores. I. Vieira,  
Rosângela de Lima.

CDD 337

Editora afiliada:



Associação Brasileira de  
Editoras Universitárias

Cultura Acadêmica é selo editorial da Editora Unesp

# EMERGÊNCIAS E EMERGENTES: PARA ONDE?

*Antônio J. E. Brussi*

## INTRODUÇÃO

É conhecida dos estudiosos do desenvolvimento a divergência a respeito da existência de um momento favorável para a decolagem (*take off*) de uma região ou estado em direção ao desenvolvimento sustentável e, caso essa circunstância de fato exista, as diferenças persistem sobre qual seria e como poderia tal momento ser identificado. Do mesmo modo, também na perspectiva do sistema-mundo pode-se discernir mais de uma interpretação sobre os efeitos que os ritmos cíclicos podem produzir na hierarquia da economia-mundo capitalista e no ordenamento do sistema interestatal. A esse respeito, de um lado, temos a tese de que os períodos de declínio da atividade econômica – as fases B do capitalismo – tendem a criar condições favoráveis à reorganização das hierarquias produtivas e à mobilidade dos estados semiperiféricos ao trazer desorganização e

fragmentação à economia-mundo, diferentemente das fases de expansão que intensificariam os movimentos centrípetos do sistema. Nessa visão, a prosperidade proporcionada pelo crescimento econômico reforçaria as conexões de uma diversidade de interesses em dimensão sistêmica, aprofundando os laços já estabelecidos e instaurando os nexos iniciais de novos vínculos – associados a todo tipo de inovação – entre os interesses do centro, da periferia e da semiperiferia.

Recessão, no entanto, não significa universalização de oportunidades de ascensão por toda a economia-mundo. Nas periferias, por exemplo, de acordo com o autor da tese esboçada acima, a estagnação tenderia a se estender como predominante ao mesmo tempo em que se abririam algumas oportunidades de mobilidade ascendente para a semiperiferia. Com isso, os movimentos tendenciais mais particularizados podem ser identificados e mapeados, dependendo de sua origem, na periferia ou na semiperiferia. A esse respeito, Wallerstein (1980) resume a diversidade de direções que identifica nesses períodos como segue:

At moments of world-economic downturn, the weakest segment of the world-economy in terms of bargaining power tends to be squeezed first. The relative decline in world output reduces the market for the exports of the peripheral countries, and faster than it does the price of the imports [...] To be sure, a few peripheral countries who have the relatively strongest technological base may use the impetus of the crisis to push forward with import substitution. But the bulk of the periphery simply ‘stagnates.’ [...] (On the other hand), as expansion continues, the mode of economic prosperity for producing groups in semiperipheral areas is via the reinforcement of dependency patterns vis-à-vis core countries. However, when world contraction comes, the squeeze is felt by core countries who proceed to fight each other, each fearing ‘slippage’ [...] The bargaining relationship of a core and semiperipheral country changes in exactly the way the bargaining relationship between seignior and serf changed in moments of economic contraction in the Middle Ages, in favor of the lower stratum, enabling the latter to get some structural and even institutional changes as part of the new exchange. (WALLERSTEIN, 1980, p. 89).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> “Em momentos de recessão econômica mundial, o segmento mais fraco da economia-mundo em termos de poder de barganha tende a ser pressionado primeiro. O declínio relativo do produto mundial reduz o mercado para exportações dos países periféricos ainda mais rapidamente do que a queda dos preços das (suas) importações [...] Mais precisamente, uns poucos países periféricos que possuem bases tecnológicas relativamente mais fortes podem utilizar o ímpeto da crise para avançar a substituição de importações. Mas a maior parte da periferia simplesmente fica ‘estagnada’ [...] (Por outro lado), com a expansão, o modo de prosperidade econômica para

Torna-se possível, desse modo, observar duas visões complementares que sintetizam a posição desenvolvida por Wallerstein a respeito da mobilidade interzonal na economia-mundo capitalista. Primeiro, que os períodos de retração econômica são mais favoráveis para a ocorrência de movimentos ascendentes na hierarquia da economia mundial e, segundo, que os estados semiperiféricos têm maiores possibilidades de aproveitarem-se dessa fragilização sistêmica. A seguinte afirmação do autor reforça o que vem sendo exposto: “[...] the ability (of semiperipheral states) to take advantage of the flexibility offered by the downturns of economic activity is in general greater than that of either the core and the peripheral countries.” (WALLERSTEIN, 1980, p. 97).<sup>2</sup>

A partir de posição claramente diferente, Arrighi procurou demonstrar, com base em longa série de dados, que não apenas as distâncias em relação ao centro tendem a encolher durante os períodos de expansão da economia-mundo como também que as recessões “[...] are not better but worse times than A-phases for peripheral and semiperipheral states to catch up with or narrow the gap that separates them from core states.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 143)<sup>3</sup>. Essa nova interpretação, ao inverter completamente os termos da visão de Wallerstein quanto ao ambiente socioeconômico mais favorável às transições proporcionado pelas fases B e quanto às maiores facilidades para a semiperiferia em tais contextos, levanta imediatamente uma questão. Se a desorganização sistêmica trazida pelas depressões (aumento da concorrência no centro e perda de força da corrente de mercadorias) fragiliza os estados não centrais nesses períodos, de que forma as fases de expansão poderiam contribuir para encurtar a distância entre os estados centrais e não centrais?

---

grupos produtores nas áreas semiperiféricas é através do revigoramento dos padrões de dependência vis-à-vis os países centrais. Entretanto, quando a contração mundial chega, a compressão é sentida pelos países centrais que iniciam uma luta com todos, temendo retrocessos [...] As relações de negócios entre um país central e um periférico mudam do mesmo modo que os vínculos entre senhor e servo mudavam em momentos de contração econômica na Idade Média em favor dos estratos inferiores, permitindo que algumas mudanças estruturais e mesmo institucionais os favorecessem como parte de novos acordos.” (WALLERSTEIN, 1980, p. 89, tradução nossa). As traduções dos originais em inglês foram feitas pelo autor deste capítulo.

<sup>2</sup> “A habilidade (dos estados semiperiféricos) de tirar vantagens da flexibilidade oferecida pelos retrocessos das atividades econômicas é em geral maior que a dos países centrais e dos periféricos.” WALLERSTEIN, 1980, p. 97).

<sup>3</sup> “[...] não são tempos melhores, mas piores que as fases A para que os estados periféricos e semiperiféricos alcancem ou diminuam a distância que os separam dos países centrais.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 143).

Duas explicações complementares são introduzidas para completar o arco explicativo de Arrighi ao problema que ele mesmo apresenta. Em primeiro lugar, o processo de destruição criadora, que tem lugar nas fases de recessão, tende a redefinir e/ou intensificar a concentração espacial das novas atividades recentemente introduzidas, estendendo tal reajustamento também para aquelas atividades que se mantiveram típicas do centro.<sup>4</sup> Se no início da retração econômica o processo é autorreforçador (devido ao efeito centrípeto da destruição criadora nessa primeira fase e às economias externas emanadas da proximidade física daquelas atividades em implantação ou em transformação), seu desenvolvimento (a consequente expansão econômica) tenderá a produzir deseconomias que eventualmente serão compensadas através da realocação sistêmica de algumas daquelas atividades negativamente afetadas. Assim, durante os períodos de expansão, a semiperiferia se tornaria candidata a hospedar as atividades em vias de serem reposicionadas, por disporem de economias externas suficientemente desenvolvidas para viabilizarem (em termos de altos lucros e baixos custos) tal realocação. No caso da periferia, o atrativo de salários ainda mais baixos e a eventual abundância de matérias primas podem estimular outras transferências. Em segundo lugar – e agora visto a partir da dinâmica interna dos estados não centrais – os períodos de expansão são definidos pela tendência geral de estreitar os laços orgânicos com o centro devido: 1) à crescente intensidade das correntes de mercadorias e 2) ao aumento da diversidade dessas correntes. Desse modo, durante os ciclos de expansão, a ação conjunta desses fatores produz o crescimento de atividades-centro na semiperiferia e, eventualmente, na periferia aumentando, dessa forma, a capacidade relativa dessas áreas de reterem e de apropriarem-se de um incremento do bolo produzido na economia-mundo. Outra consequência desse novo entrelaçamento entre o centro e o não centro é a difusão, nos estados envolvidos, de nódulos complementares das correntes de interesses

---

<sup>4</sup> “During these times profit-oriented innovations are introduced, which carry in their wake the introduction of new methods of production, new commodities, new source of supply, new trade routes and markets, and new forms of organization.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 147). (Durante esses períodos, são introduzidas inovações com finalidades lucrativas que estimulam a chegada de novos métodos de produção, novas mercadorias, novas fontes de suprimentos, novas rotas comerciais e mercados e novas formas de organização.)

reforçando a convergência política dos interesses já existentes além dos novos nexos naqueles recentemente criados.<sup>5</sup>

Procurando reforçar com argumentação mais empírica sua contestação à visão que entende os momentos de crise como mais favoráveis aos movimentos ascendentes e alertando para a limitação temporal de sua investigação, Arrighi, Korzeniewicz e Martin (1986) sugerem que, para os anos considerados (1870-1980), a periferia e a semiperiferia, ao invés de melhorarem, deterioraram suas posições relativas nas fases recessivas, precisamente devido aos efeitos produzidos pela intensificação da competição entre os países do centro. O acirramento da competição

---

<sup>5</sup> A expressão corrente de interesses refere-se primariamente à progressiva convergência de benefícios construída em meio à consolidação de uma corrente de mercadorias na economia-mundo. Trata fundamentalmente dos complementos políticos e ideológicos das correntes de mercadorias derivados das vantagens compartilhadas (mas com benefícios distribuídos frequentemente de modo desigual) aos inúmeros agentes envolvidos naquelas correntes. Uma vez consolidadas, essas correntes tendem a se organizar politicamente na defesa de seus interesses. A propósito, Wallerstein e Hopkins (1986) definem correntes de mercadorias do seguinte modo: “[...] The concept of ‘commodity chain’ refers to a network of labor and production processes whose end result is a finished commodity. In building this chain we start with the final production operation and move sequentially backward (rather than other way around...) until one reaches primarily raw material inputs.” “[...] Analyses of the component production processes that result in a finished commodity are able, by way of contrast, to address directly the issues of the existence of a complex division of labor, and of the real economic alternatives at each point of the chain. It should be noted, moreover, that the concept of a commodity chain does not presume either a geographically dispersed division of labor or the interrelation or separation of states via commodity movements. By being agnostic on these issues in its designation of linked labor processes, research organized by the concept is able, in ways currently not possible, to examine claims regarding the transnational interdependence of productive activities.” “The construction of a commodity chain proceeds through two steps. Delineation of the anatomy of the chain begins from the point of final production of a consumable. We take, however, one step ‘forward’. The point to which the end product was sent for consumption is noted first. The other steps move in the reverse direction. We move backward rather than forward because we are interested in seeing the loci of the sources of value in a finished product and not the multiple uses to which raw materials are put.” (WALLERSTEIN; HOPKINS, 1986, p. 157-170). Para uma discussão mais detalhada a respeito do conceito de corrente de mercadoria (commodity chain) ver WALLERSTEIN, 1980 e WALLERSTEIN; HOPKINS, 1982, v. 1. “[...] O conceito de corrente de mercadorias refere-se a uma rede de processos de trabalho e de produção cujo fim resulta em uma mercadoria acabada. Ao construir essa corrente começamos com a operação de produção final e movemos sequencialmente para trás (ao invés do contrário) até que se alcancem os insumos básicos de matérias primas. Análises dos componentes dos processos de produção que resultam em uma mercadoria acabada são capazes, por força de contraste, de endereçar diretamente aos tópicos da existência de uma complexa divisão do trabalho e das reais alternativas em cada ponto da corrente. Deve ser notado, além disso, que o conceito de corrente de mercadorias não pressupõe uma divisão do trabalho geograficamente dispersa ou a inter-relação ou separação de estados a partir do movimento de mercadorias. Ao ser agnóstico nesses tópicos em sua designação de processos vinculados de trabalho, a pesquisa organizada pelo conceito é capaz de superar as limitações para examinar questões relativas à interdependência transnacional de atividades produtivas.” “[...] “A construção de uma corrente de mercadorias se desenvolve em dois passos. A delimitação da anatomia da corrente começa a partir do ponto da produção final de um bem. Damos, entretanto, um passo à frente. O ponto para o qual o produto final foi enviado para o consumo é notado primeiro. Os outros passos dirigem-se na posição reversa. Voltamos para trás ao invés de para frente porque estamos interessados em observar os lugares das fontes de valor em um produto acabado e não os múltiplos usos das matérias primas.” (WALLERSTEIN; HOPKINS, op. cit.).

submeteu aquelas atividades quase monopólicas a intensas pressões competitivas tornando-as, conseqüentemente, menos capazes de exercerem seu controle usual sobre os excedentes da economia-mundo. Com isso, houve uma tendência geral para intensificar e aprofundar a desigualdade através da inovação aumentando, dessa forma, a distância entre o centro e as zonas periférica e semiperiférica. Como eles mesmos afirmaram:

B-phases, in contrast, are moments of truth. They are periods in which competitive pressures intensify and so does the struggle to shift those pressures onto other economic and political actors. As a consequence, polarizing tendencies become stronger: distances among zones are reestablished and states that have 'accidentally' crossed the boundaries of their zone are pushed back down (or pulled themselves back up) into it. (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986, p. 148).<sup>6</sup>

Com a moldura interpretativa dessa posição a respeito das transições interzonais na economia-mundo delineada em seus contornos mais gerais, resta ainda indicar os determinantes que essa versão identifica como estimuladores das transições para posições mais centrais que, embora incomuns, admite-se que existem. Na mesma oportunidade, os autores reconhecem a relevância das discontinuidades socioeconômicas e políticas como antecedentes das transições, ressaltando que seu início tende a ocorrer ainda durante os períodos de recessão para, eventualmente, florescerem durante as fases de expansão sistêmica (ARRIGHI; KORZENIEWICZ; MARTIN, 1986).

A explicação do por que as transições para posições mais centrais, quando ocorrem, tendem a se dar nos períodos de expansão está em boa medida determinada pela emergência de ondas inovadoras que surgem ainda durante as fases de retração. Estendendo o argumento da importância das discontinuidades políticas como determinantes para que movimentos ascendentes ocorram nos períodos de expansão, pode-se pressupor que a emergência de discontinuidades socioeconômicas tende a ocorrer em momentos cíclicos semelhantes. Nessas fases de retrocesso dos ciclos de crescimento, interrompem-se os estímulos que favorecem a satisfação de

<sup>6</sup> “Fases B, em contraste, são momentos de verdade. São períodos em que as pressões competitivas intensificam-se do mesmo modo que a luta para desviar essas pressões para outros atores econômicos e políticos. Como consequência, as tendências polarizadoras tornam-se mais fortes: as distâncias entre as zonas são restabelecidas e os estados que ‘acidentalmente’ cruzaram a fronteira de suas zonas são empurrados ou trazidos de volta às zonas de origem.” (ARRIGHI; KORZENIEWICZ ; MARTIN, 1986, p. 148).



expectativas, construídas ainda durante o período expansivo precedente. Pressionadas e constrangidas por limitações de toda ordem como resultado da interrupção do crescimento, que dificultam ou mesmo impedem o fluxo regular da vida econômica até então existente, as cadeias mercantis passam a experimentar um progressivo desarranjo dos ritmos e fracionamentos dos nexos que as mantinham em funcionamento. Segue daí que combinações entre a importância e extensão dos interesses afetados, a busca frenética por novas oportunidades lucrativas, o enfraquecimento dos fundamentos da legitimidade do poder político, a competição internacional e a ameaça das pressões populares tendem a condensar-se de modo a favorecer a ocorrência de significativas descontinuidades socioeconômicas. O mesmo cenário também cria as condições de viabilização de mudanças político-institucionais que permitem a um ou outro estado aproveitar ou mesmo forçar passagem em direção a uma transição interzonal na economia-mundo durante o novo período de expansão econômica que se aproxima. Por conseguinte, em algumas situações as transformações iniciadas ainda durante as fases recessivas encontram-se receptivas e aptas a transformar em vantagens os novos estímulos emanados da nova fase de prosperidade que se inicia. O resultado dessa combinação virtuosa de novo ambiente político-institucional com estímulos inovadores de expansão econômica promove, então, a ascensão de um estado na hierarquia da economia-mundo capitalista. Um exemplo histórico desse processo foi a transformação trazida pela Revolução de 1930 e as muito favoráveis consequências que ela proporcionou à promoção do Brasil ao ambiente da semiperiferia da economia-mundo capitalista.

Essa breve referência a respeito das divergências existentes no tratamento das pouco frequentes transições de estados para posições mais centrais na economia-mundo pretende ressaltar a dificuldade de interpretar apropriadamente eventuais indícios de transição, mesmo no âmbito da perspectiva do sistema-mundo. É reconhecido por todos que o mundo vem atravessando profunda crise sistêmica que vem apresentando as mais variadas manifestações. No âmbito socioeconômico, um fenômeno que vem atraindo a atenção de estudiosos e políticos por toda a parte é o da emergência de novos contingentes de consumidores em alguns estados não centrais, equivocadamente denominados de “novas classes médias.”

A chegada de milhões de novos consumidores vem sendo reconhecida como a principal responsável pelo sucesso das políticas anticíclicas de países como o Brasil, pelo impacto provocado pela crescente expansão da demanda doméstica. É nesse contexto de otimismo “desenvolvimentista”, especialmente visível no Brasil, que se adverte para a necessidade de avaliações mais percucientes, especialmente por parte dos que professam uma ciência social mais autônoma e crítica.

O presente trabalho pretende inicialmente lançar algumas questões que surgem da associação muitas vezes ligeira da emergência de novos consumidores com o ingresso em nova fase de expansão econômica nacional. Na segunda parte, serão investigadas as principais mudanças políticas e econômicas ocorridas no Brasil no último quarto de século procurando testar a pertinência de entendê-las como descontinuidades potencialmente propulsoras de movimento ascensional do país na hierarquia do sistema-mundo capitalista. Considerando os propósitos enunciados, não serão considerados os aspectos políticos e ideológicos indispensáveis a um tratamento mais completo a respeito da classe média. O objetivo se limitará às dimensões econômicas mais relevantes para os propósitos deste estudo.

## 1 CLASSE MÉDIA: ALGUMAS CONSIDERAÇÕES OPORTUNAS

Every man is rich or poor according to the degree in which he can afford to enjoy the necessaries, conveniencies, and amusements of human life. But after the division of labour has once thoroughly taken place, it is but a very small part of these with which a man's own labour can supply him. The far greater part of them he must derive from the labour of other people, *and he must be rich or poor according to the quantity of labour which he can command, or which he can afford to purchase.* The value of any commodity, therefore, to the person who possess it, and who means not to use or consume it himself, but to exchange it for other commodities, is equal to the quantity of labour which it enables him to purchase or command. Labour, therefore, is the real measure of the exchangeable value of all commodities. (SMITH, 1961, Book 1, ch. 5, p. 34, grifo nosso).

Antonio Cattani, em um instigante texto, apresenta a conhecida definição smithiana de riqueza – destacada em negrito na epígrafe acima – segundo a qual “[...] se é rico ou pobre de acordo com a quantidade de trabalho que se pode controlar ou comprar.” (CATTANI, 2011, p. 8). No contexto dessa feliz lembrança, o autor apresenta também a muito fecunda ideia de riqueza substantiva<sup>7</sup>, medida composta de renda mais ativos (p. 8), conceito apropriado para retratar com bastante precisão o tamanho da riqueza dos grupos médios e ricos ao lado da dimensão da desigualdade de rendas presente nas sociedades capitalistas. A oportuna referência à frase de Adam Smith, trazida agora em todo seu contexto, foi muito conveniente, apesar de ambiguidades que podem desvirtuar seu sentido, por não explicitar a origem da riqueza, a exploração e as polarizações e tensões típicas das sociedades com divisões do trabalho mais complexas e socialmente desiguais. A conveniência da lembrança se deve, no entanto, à percepção de Smith sobre a riqueza, que passa a ter especial utilidade nos casos em que a investigação busca demarcar, a partir do estilo de vida, os grupos intermediários da escala de estratificação socioeconômica de uma dada sociedade.

Identificada com a capacidade de satisfazer as necessidades de seu portador, tornando-o capaz de também desfrutar das conveniências e dos prazeres da vida humana, essa ideia mais geral e abstrata de riqueza não se restringe ao que inequivocamente tipifica o capitalista, aquele que compra e comanda trabalho alheio em quantidade. Nesse ponto, deve-se reconhecer que muitos dos que desfrutam ao menos de parte das amenidades da vida não fazem parte dessa classe, não nos termos de apropriadores diretos de mais-valia, como os capitalistas são tipicamente qualificados. Sendo assim, é indispensável procurar identificar essa categoria de tonalidade indefinida, distante dos extremos das modernas sociedades de classes, como pertencente a um subconjunto especial, equidistante dos polos do antagonismo social típico da modernidade. Assim, os que compram/apropriam-se

---

<sup>7</sup> “A expressão riqueza substantiva é um recurso conceitual utilizado para reforçar a evidência da desmedida. Por riqueza substantiva entendemos os recursos concretos, os bens essenciais e as propriedades consistentes em volume considerável que possibilita o exercício do poder e garantem a impunidade garantida ou mesmo a utilização da força. Não se trata de dimensões abstratas tais como capitais simbólicos ou culturais, prestígio ou *status*, e sim, elementos objetivos (meios de produção, ativos, dinheiro, propriedades, patrimônio) em grande quantidade assegurando o domínio nas múltiplas correlações de força existentes nas esferas econômica, política e social.” (CATTANI, 2007, p. 81).

de mercadorias/trabalho acima das necessidades materiais e culturais socialmente consideradas como básicas e que, desse modo, desfrutam de padrão de vida superior àquele das classes populares, posicionam-se em um degrau superior, em uma situação de estrato intermediário compondo, portanto, uma classe média.

Evidentemente que a simples constatação da diferença pouco acrescenta, já que os critérios para a demarcação dos pontos delimitadores das classes continuam indefinidos, além de não haver referência aos aspectos qualitativos do problema. É importante advertir que um tratamento exaustivo do tema ultrapassa os objetivos dessas notas, embora tal restrição não evita que se aponte a estreita correspondência dessa visão geral e abstrata de “riqueza” – a capacidade destacada de comprar trabalho e/ou seu produto – com o critério predominante de identificação dos grupos médios acima referidos. Nesse caso, busca-se indicar que o pertencimento de classe a partir da posse de certos bens, de renda e conexões culturais ou sociais exclusivistas vincula-se fortemente àquela visão abstrata de riqueza porque, em ambos os casos, o foco é o estilo de vida desfrutado por seus portadores. Acrescente-se que esse tipo de determinação como fundamento de atribuição de classe – o estilo de vida, seus pressupostos e componentes – presume certa estabilidade de rendimentos de modo a permitir, no tempo, a construção e sedimentação de padrões de comportamento a ele associados. Assim, ser de classe média significa também dispor de fontes de rendimentos mais estáveis, com oportunidades abertas de avanços financeiros e profissionais, em boa medida entendidas como dependentes do desempenho e do esforço individual. Desse modo, a segurança proveniente de fontes de rendimentos mais estáveis, de boa educação formal, de conexões sociais, habitação de qualidade, reservas financeiras e padrão de consumo distinguido ajudam a compor e reforçar o núcleo duro da situação e – por que não? – da ideologia da classe.

A preocupação em diversificar o número de variáveis em busca de uma definição de classe média mais abrangente e menos suscetível a variações ocasionais, como o que ocorre quando se toma o montante da renda e/ou o consumo de determinados bens como referência exclusiva, de modo algum é intenção recente. Atkinson e Brandolini (2011, p. 13) lembram que no Censo sueco de 1810 já havia a instrução para aumentar

a diversidade dos recursos econômicos para tal definição, incluindo a renda, a riqueza (patrimônio) e o acesso ao crédito. Ao concordarem com a posição de que a definição de classe média deve incluir também a posse de ativos reais e financeiros, os autores apresentam o argumento abaixo:

In fact, income is a good proxy of living standards, but fails to represent the full amount of resources on which individuals rely to cope with the needs of everyday life and to face unexpected events. Individuals may have earnings below the poverty threshold and still reach a decent standard of living thanks to their past savings. A sudden income drop need not result in lower living conditions if they can decrease accumulated wealth, or if they can borrow. On the other hand, income can be above the poverty threshold, yet individuals can feel vulnerable because they have no savings to face an adverse income shock. Assets and liabilities are fundamental to smoothing out consumption when income is volatile, playing an insurance role intertwined with that of private or public formal insurance mechanism. More fundamentally, the possession of tangible and intangible assets is a major determinant of personal long-term prospects. The chances in one's life depend on the set of opportunities open to an individual, which are, in turn, a function of her or his intellectual and material endowments. In the presence of capital market imperfections, individuals with low endowments may be stuck in a poverty trap. Conversely, a minimum endowment may reinforce the sense of responsibility of individuals and their attitude to pursue more efficient behaviours. (BOWLES; GINTIS, 1998 apud ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 14).<sup>8</sup>

O estudo traz ainda duas referências quantitativas importantes para subsidiar uma definição de classe média menos suscetível às

---

<sup>8</sup> “Na verdade, a renda é bom indicador de padrões de vida, mas não abrange o volume total de recursos que os indivíduos empregam para as necessidades da vida cotidiana e para enfrentar eventos inesperados. Indivíduos podem receber abaixo da linha da pobreza e ainda dispor de um padrão de vida decente graças a suas poupanças passadas. Uma rápida queda na renda não precisa resultar em condições de vida mais baixas se puderem utilizar a riqueza acumulada ou se puderem tomar emprestado. Por outro lado, a renda pode estar acima da linha da pobreza e, mesmo assim, os indivíduos podem sentir-se vulneráveis por não possuírem poupança para enfrentarem uma súbita queda na renda. Ativos e obrigações são fundamentais para suavizar a variação do consumo quando a renda fica volátil, desempenhando um papel de seguro intercalado com os mecanismos formais do seguro privado ou público. Fundamentalmente, a posse de ativos tangíveis e intangíveis é um determinante valioso de perspectivas pessoais de longo prazo. As chances na vida de alguém dependem das oportunidades abertas a um indivíduo que são, desse modo, função de seu patrimônio intelectual ou material. Na presença das imperfeições do mercado de capitais, os indivíduos com poucos recursos podem ser aprisionados em uma armadilha da pobreza. Por outro lado, recursos mínimos podem reforçar o senso de responsabilidade dos indivíduos e suas atitudes para buscarem comportamentos mais eficientes.” (BOWLES; GINTIS, 1998 apud ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 14).

frequentes oscilações da vida econômica, semelhantes à matriz do conceito de riqueza substantiva apresentada por Cattani. Buscando soluções aos questionamentos apresentados acima, os autores procuraram ampliar o conceito de modo a vinculá-lo também à capacidade dos membros da classe média de permanecer em suas posições de classe mesmo em caso de bruscas interrupções dos rendimentos regulares da família. Desse modo, preocupados em identificar um valor patrimonial suficiente para manter as pessoas na mesma posição de classe por algum tempo após a perda das fontes de ingresso e considerando os limites da renda familiar pré-estabelecidos, Atkinson e Brandolini (2011, p. 13-17) encontraram os seguintes referenciais patrimoniais, que denominaram de ativos pobreza (poverty assets), que seriam ativos financeiros (ações, títulos e depósitos bancários) e ativos líquidos (net worth) ou o valor dos ativos, inclusive dinheiro, menos os passivos.<sup>9</sup> Os primeiros devem ser vistos como “fundos emergenciais disponíveis” para utilização em situações emergenciais mais imediatas e os segundos como “segurança econômica familiar de longo prazo” (HAVEMAN; WOLFF, 2004, p. 151 apud ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 16).

A despeito desses esforços teórico-metodológicos e afastando-se de preocupações do tipo das desenvolvidas acima, a vertente interpretativa nucleada em torno dos gastos com consumo como demarcadores isolados da classe média introduziu mudanças profundas no entendimento sobre esse contingente social no contexto do capitalismo contemporâneo. Considerando a importância do tema no quadro da atual crise sistêmica por que passa a economia mundial, torna-se oportuno rascunhar um esboço de alguns percursos e percalços experimentados pelas noções de classe média.

Em linhas apenas ilustrativas, o conteúdo desse conjunto ‘do meio’ vem, desde há muito, acolhendo tal diversidade de ‘inquilinos’ que

<sup>9</sup> O limite mínimo dos ativos e o prazo mínimo capaz de manter a família acima da linha da pobreza são apresentados como segue: “The asset-poverty line may be taken to coincide with a fraction of the standard income-poverty line: one half means that wealth holdings must be sufficient to maintain the individual at the poverty line for at least six months. The sense of difficulty in coping with negative events associated with asset-poverty is at odds with the economic security that is seen as an attribute of the middle class.” (ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 16). (A linha de ativo-pobreza pode ser traçada para coincidir com uma fração da linha renda-pobreza padrão: metade significa que os valores precisam ser suficientes para manter o indivíduo na linha da pobreza por pelo menos seis meses. O pressuposto de dificuldade em enfrentar eventos negativos associados ao ativo-pobreza está em desacordo com a segurança econômica que é vista como um atributo da classe média.”

se pode dizer, logo de início, ter sempre abrigado tudo o que não cabia em outro lugar. Vale recordar que o termo Terceiro Estado (Tiers État), criado durante a Idade Média<sup>10</sup> e especialmente lembrado por seu protagonismo na revolução francesa, compreendia os camponeses, proletários, aprendizes, artesãos, comerciantes, profissionais liberais e burgueses, ou seja, praticamente o que não era clero ou nobreza, o Primeiro e Segundo Estados. É interessante notar que a maior parte dos componentes do Terceiro Estado era composta de pequenos proprietários, aprendizes, artesãos e profissionais liberais, em que pese a proeminência da grande burguesia na condução política e ideológica da “classe” no processo revolucionário iniciado em 1789. O rearranjo desses ‘estamentos’, consequência do ciclo revolucionário europeu entre o final do século XVIII e a primeira metade do século XIX, vai fornecer boa parte da matéria prima para a primeira conceituação de pequena burguesia – a denominação marxista para classe média – ainda hoje utilizada em estudos sobre estrutura de classes e estratificação social.

Se em meados do século XIX a definição de pequena burguesia, ao excluir a burguesia, ressaltava os pequenos proprietários e artesãos – não proletários porque senhores de seus instrumentos, ritmo e tempo de trabalho – o conceito logo incorporou os grupos técnico/profissionais, produto da revolução técnico-científica gestada na recém-organizada corporação oligopolista no final do século XIX. O conceito passava agora a abrigar dois subconjuntos, *a pequena burguesia tradicional* e *a nova pequena burguesia*, esta incluindo os diversos graus de gerência, os grupos técnico-profissionais como engenheiros, médicos, advogados, os funcionários do estado e militares de média patente, os white collars ou trabalhadores de escritório de médio escalão e suas ramificações. A pequena burguesia tradicional tradicional, por sua vez, continuava a ser vista como transitando para o desaparecimento em vista das pressões competitivas que a grande empresa impunha aos artesãos, pequenos proprietários e profissionais autônomos, enquanto a nova pequena burguesia assalariada apresentava promissores sinais de ilimitada multiplicação.

---

<sup>10</sup> A organização social feudal era dividida em três grandes ordens: os *Oratores* (religiosos), os *Bellatores* (guerreiros) e os *Laboratores* (camponeses e o terceiro estado). O ‘terceiro estado’ foi progressivamente se diversificando e se transformando em uma ordem lucrativa até abranger a diversidade social e profissional do final do século XVIII. Ver DUBY, 1978.

O resultado do alargamento da abrangência imposto ao conceito reintroduziu a primitiva heterogeneidade, recorrência do que havia ocorrido inicialmente com o conteúdo do Terceiro Estado, o núcleo protoformador do conceito comentado acima. A novidade era a coexistência, no mesmo conceito, de uma sobrevivência econômica, de uma classe transitória condenada à inevitável diferenciação, que compartilhava o espaço social intermediário com a referência do futuro, com o que havia chegado para ficar e que se expandia. No entanto, o que vinculava o passado ao futuro, o que nivelava aqueles subconjuntos era a condição de distanciamento, cada qual a seu modo, das ocupações e ambientes de trabalho encontrados no “chão” das fábricas. Quer pelo tipo de trabalho – o escritório – quer pela autonomia que o trabalho de artesãos, de pequenos proprietários ou de profissionais liberais permitia usufruir, quer pela independência que desfrutavam, o fato é que esses grupos não eram nem se viam como operários proletários no sentido literal da expressão.<sup>11</sup>

Em meio a essas profundas transformações econômicas, ocupacionais e políticas do início do século XX, e fortemente influenciado por elas, Max Weber apresentou seu entendimento a respeito das classes em duas passagens de *Economia e Sociedade*: na primeira parte, intitulada *Conceitos Sociológicos Fundamentais* e na parte II, *A Economia, as Ordens e os Poderes Sociais*, capítulo VIII, onde descreve as principais características das classes do seguinte modo:

Falamos de uma classe quando 1) uma pluralidade de pessoas tem em comum um componente causal específico de suas oportunidades de vida, na medida em que 2) este componente está representado, exclusivamente, por interesses econômicos, de posse de bens e aquisitivos (oportunidade de rendimentos), e isto 3) em condições determinadas pelo *mercado* de bens ou de trabalho ('situação de classe'). (*Economia e sociedade*, 1999, v. 2, p. 176, grifo do autor).

---

<sup>11</sup> A literatura sobre classes médias é imensa, contendo tal número de abordagens que quase se rivaliza com a profusão de títulos sobre o tema. Entretanto, o livro *As classes sociais no capitalismo de hoje*, de Nicos Poulantzas, apresenta um tratamento teórico bastante completo sobre o conceito a partir da perspectiva marxista ao mesmo tempo em que evidencia as dificuldades de sistematização do conceito. Em termos de análise de história econômica, retratando as mudanças havidas nas sociedades capitalistas avançadas, na transformação da composição da força de trabalho, nas mudanças no processo de trabalho e em sua degradação, ver o clássico *Trabalho e capital monopolista*, de Harry Braverman.



Ao lado de determinantes análogos de reprodução da vida, está explicitado que os traços delimitadores das classes são exclusivamente circunscritos a interesses econômicos e também exclusivamente determinados por relações de mercado. Por esse motivo, reconhecendo que a diversidade de atividades, profissões e fontes de rendimento passíveis de compartilharem uma mesma situação de classe impossibilitaria a busca de identidades abrangentes, Weber alertou que:

Em princípio, o poder de disposição sobre os diversos tipos de bens de consumo, meios de produção, patrimônio, meios de aquisição e qualificação de serviços constituem, em cada caso, uma situação de classe especial, e somente a falta total de “qualificação” de pessoas sem propriedade, obrigadas a ganhar sua vida por seu trabalho com ocupações inconstantes, representa uma situação de classe homogênea. (Economia e sociedade, 1991, v. 1, p. 199).

Desse modo, com o afastamento de determinações outras que não as produzidas e identificadas a partir das “situações de classe”,<sup>12</sup> Weber apresenta uma solução de cunho mais empírico, visível a partir das situações de mercado, possivelmente pretendendo desatar o nó do pertencimento de classe na incontável diversidade de casos concretamente encontráveis no mercado. Tornando-as exclusivamente econômicas e limitadas ao mercado, Weber possibilitava que o montante do rendimento, não importando sua origem, fosse também um indicador utilizável para a delimitação de algumas classes, por propiciarem a grandes grupos modos e estilos de vida social e culturalmente análogos.<sup>13</sup>

Foi como desdobramento dessa solução de mercado para o problema das classes, que de modo algum pode ser vista como originalmente

---

<sup>12</sup> “Mas sempre vale para o conceito de classe que a oportunidade no *mercado* é o condicionador comum do destino dos indivíduos. Nesse sentido, a ‘situação de classe’ significa, em última instância, a ‘situação de mercado’.” (WEBER, 1991, v. 1, p. 177, grifo do autor).

<sup>13</sup> A referência a “algumas classes” se deve à diferenciação que Weber faz entre ‘classe proprietária’, ‘classe aquisitiva’ e ‘classe social’. Neste último caso, o conceito de classe social abrange o conjunto de ‘situações de classe’ enumerado pelo autor ou, “a oportunidade de abastecimento de bens, a posição de vida externa e o destino pessoal.” É, portanto, como determinante do acesso a bens, à posição de vida e ao destino pessoal, que o montante da renda em posse de um indivíduo se apresenta como determinante fundamental para a noção weberiana de classe social no capitalismo. Ver: WEBER, 1991, v. 1, p. 199.

weberiana,<sup>14</sup> que surgiu a ideia simplificadora de se definir classe a partir do quantum e do tipo de bens e serviços que se consome como derivação imediata do montante do rendimento. A esse respeito, qualquer definição de classe a partir do tipo de consumo ou de aspirações de consumo que certos grupos eventualmente demonstram ter representa uma desfiguração dos escritos de Weber, simplesmente porque ele considerava o ‘consumo de bens’ ou ‘conduções específicas de vida’ atributos de situações estamentais mais que de classes. A esse respeito, não é outro o sentido da frase abaixo:

Poderíamos dizer, portanto, exagerando um pouco na simplificação: as ‘classes’ diferenciam-se segundo as relações com a produção e aquisição de bens, os ‘estamentos’, segundo o princípio do consumo de bens, que se manifestam em ‘conduções’ de vida específicas. Também uma categoria profissional é um ‘estamento’, isto é, costuma pretender, com êxito, certa ‘honra’ social somente em virtude da ‘condução da vida’ específica, eventualmente condicionada pela profissão. (WEBER, 1999, v. 2, p. 185).

É importante advertir que o próprio trecho acima também apresenta muito nitidamente os limites de uma associação irrestrita entre consumo e estamento. Se não por outro motivo, ao menos devido à distância entre a abstração das características comuns identificadas nas inúmeras manifestações históricas de estamentos e a realidade empírica dos casos concretos de situações estamentais. Trata-se, aqui, da conhecida diferenciação que se deve fazer entre tipos ideais e as situações histórico-concretas as mais diversas, ressalva essa sempre presente na metodologia weberiana. Seja como for, não se pode relevar o completo distanciamento das abordagens mais recentes a respeito de classes médias, definidas a partir do consumo de determinados bens, com a complexa trama desenvolvida por Weber no âmbito da seção sobre A Economia, as Ordens e Poderes Sociais, ao buscar entender as classes como uma manifestação de poder no mercado.

Em que pese o equívoco de se insistir naquela falsa filiação, o fato é que o tratamento mais recente e difundido para se definir classe média – considerando também que as referências à pequena burguesia

---

<sup>14</sup> É importante lembrar a semelhança das posições de Weber com a ênfase smithiana enunciada acima a respeito da importância da riqueza (rendimento) e do mercado (aquisição de bens para desfrutar dos prazeres da vida) na determinação da posição do indivíduo na hierarquia de uma dada sociedade.

são, a essa altura, coisas do passado – passou a privilegiar a capacidade de consumo que determinados grupos demonstram possuir. Descola-se agora definitivamente do processo de trabalho, das relações de produção ou da diferenciação de poder manifestada no mercado e identificada, só em parte, pela desigualdade de estilos de vida e busca-se avaliar a extensão do acesso a certos bens de consumo emblemáticos, não universais, não essenciais, que supostamente marcam distanciamento das classes populares. Sob tal fundamento, o que importa é quanto se pode consumir sem mais outra consideração ao lado do movimento de aumento ou declínio dessa capacidade de acordo com o volume de recursos à disposição desses estratos, que indicariam mudanças de tamanho e da importância que teriam no mercado. Em ambos os casos, trata-se de medir a variação na capacidade de consumo, entendida como indicadora de qualidade de vida de setores ou mesmo do conjunto da população de uma região, país ou continente. Desse modo, e por essa medida, o aumento quantitativo e qualitativo da capacidade de consumo da população de um dado país passou, então, a ser a referência de desenvolvimento e de governança política.

Não se deve, entretanto, chegar ao extremo de desqualificar sem reserva tal tratamento. Na verdade, ele se presta a mais de um propósito, desde os mais instrumentais, como antecipar prováveis retornos de investimentos, aos orientados à construção de cenários prospectivos, como os propósitos político/eleitorais, por exemplo. Em ambos os casos, no entanto, o consumo como função das variáveis determinantes de renda e emprego faz emergir duas dimensões desse tipo de abordagem: a que ressalta um caráter episódico e, na melhor das hipóteses, conjuntural desses trabalhos ao mesmo tempo em que também se evidencia sua dimensão instrumental. Por esse motivo, estudos com tal tipo de tratamento o mais das vezes só podem reivindicar pertinência imediata, de momento, especialmente quando estão fundamentados na hierarquização de populações baseadas na estratificação de acordo com o que podem consumir. Em tais casos, as oscilações típicas da vida econômica, de ramos, setores ou mesmo os movimentos mais estruturais que se abatem periodicamente sobre a economia mundial, acabam por impor grande transitoriedade às conclusões fundamentadas a partir de investigações desse tipo. Isso porque, diferentemente do processo mais longo de acometimento da vitalidade e do futuro daquelas atividades

estruturalmente determinadas, como a propriedade dos meios de trabalho ou de habilidades profissionais altamente especializadas ou mesmo das identidades determinadas por estilos de vida, o pertencimento a uma posição social ancorada exclusivamente no que se compra, afigura-se, em qualquer circunstância, bastante incerto e temerário.

## 2 MUITOS OBJETOS EM UM OBJETO

Em termos bastante pragmáticos, o tratamento da classe média baseado na capacidade de consumo foi impulsionado, em um primeiro momento, pela urgência de incluir interpretativamente os contingentes de pobres e miseráveis que vêm ascendendo socialmente desde o início dos anos 2000, consequência dos avanços econômicos e políticos de alguns países da periferia e semiperiferia da economia mundial. Em que pese o contexto de profunda crise econômica mundial, alguns estados conseguiram implantar políticas anticíclicas de crescimento, além de também terem obtido bons resultados na implantação de políticas contra a miséria, medidos pelo aumento da renda de boa parte de suas populações (KHARAS, 2010; SAXENA, 2010; MUBILA; BEM AISSA, 2011; NERI, 2011). Seja na África, na Ásia ou na América Latina, analistas internacionais vêm observando o desempenho econômico diferenciado de alguns estados nacionais – inclusive pela mobilidade ascendente de parte de seus pobres – que, por esse surpreendente comportamento em um contexto recessivo, passaram a ser chamados de emergentes. Não por acaso, também se estendeu a denominação de emergente aos grupos e categorias sociais que ascendiam para posições socioeconômicas menos desconfortáveis em seus sistemas nacionais de estratificação. Mesmo reconhecendo significativa mobilidade ascendente, que avança em uma época em que se esperava o aumento da miséria – se o ocorrido nos anos 1930 for levado em consideração – pelo menos duas importantes peculiaridades do momento atual devem ser levadas em conta. A primeira delas é o que realmente se tem quando os avanços que os emergentes tiveram nesses países são comparados com o que é encontrado como representativo dos estratos médios no centro da economia mundial. A segunda se refere às perspectivas de se atribuir à emergência desses novos consumidores um fator de impulsão suficiente para guiar esses estados para posições mais centrais na economia-mundo capitalista.

No primeiro caso, a delimitação dos intervalos de conformação dos estratos médios ou das classes médias – termos que de modo algum são sinônimos – pode ser estabelecida a partir de uma perspectiva absoluta ou relativa, de acordo com o poder de compra que os consumidores aparentam possuir. Pode ser definida pela delimitação do intervalo que vai do 20º ao 80º percentil da distribuição da capacidade de consumo de uma dada população e/ou dos que se situam entre 0,75 e 1,25 vezes a renda mediana do país, de acordo com a visão relativista. Uma abordagem absoluta, por sua vez, define classe média como composta pelos que recebem rendas anuais acima de US\$ 3.900 em Paridade de Poder de Compra (PPC),<sup>15</sup> para os países do chamado Terceiro Mundo. Outro tratamento com a mesma perspectiva estabelece os gastos diários per capita entre US\$ 2 e US\$ 4 de limite inferior e US\$ 6 e US\$10 de superior para o mesmo tipo de países. Há ainda uma “abordagem híbrida”, que define a classe média do mundo em desenvolvimento como aquela que fica entre a “linha média da pobreza de países do mundo em desenvolvimento e aquela dos Estados Unidos da América”. A metodologia utilizada pelo Banco Mundial (2007), por sua vez, define classe média como composta por aqueles “com renda entre os rendimentos médios anuais no Brasil e na Itália, ou entre US\$ 4.000 e US\$ 17.000, medidos em paridade de poder de compra de 2000.” (KHARAS, 2010, p. 11).<sup>16</sup>

No Brasil, Marcelo Neri tem se dedicado a estudar a “nova” classe média brasileira na última década. Em um detalhado estudo de 2011<sup>17</sup> e após vários ajustamentos metodológicos o autor estabeleceu o intervalo entre R\$ 1.200 e R\$ 5.174 (p. 31) como rendimento domiciliar per capita definidor dessa classe. Isso significa dizer que em 2011 esse intervalo de renda abrigava no Brasil 105.468.908 indivíduos (p.32) com renda aproximadamente entre dois (2) e dez (10) salários mínimos. Segundo o autor, tais parâmetros aproximam-se bastante de outros trabalhos

---

<sup>15</sup> A paridade de poder de compra (*purchasing power parity terms*) mede quanto uma moeda pode comprar (em termos internacionais) corrigindo a diferença de preços de um país para outro. Seu cálculo, desse modo, seria:  $S=P1/P2$ , onde: S= Taxa de câmbio da moeda 1 para a moeda 2; P1= custo do bem “x” na moeda 1 e P2= custo do bem “x” na moeda 2.

<sup>16</sup> Os dados e referências acima foram tomados de Kharas, Homi “The emerging middle class in developing countries”, OECD Development Centre, Working Paper nº 285, January 2010.

<sup>17</sup> “Os emergentes dos emergentes: reflexões globais e ações locais para a nova classe média brasileira (The Bright Side of the Poor)”, Marcelo Neri, coord., Centro de Políticas Sociais, FGV, 27/06/2011.

que delimitam a classe média dos países intermediários como aqueles consumidores com rendimentos anuais entre US\$ 6.000 e US\$ 30.000 (NERI, 2011, p. 30). No Brasil de 2008, ano da publicação do artigo citado por Neri, os equivalentes em reais desses valores seriam R\$ 1.040,00 como piso e um teto de R\$ 5.200,00 mensais, considerando o dólar médio do ano cotado a R\$ 2,08. Isso representava rendimento entre 2,5 e 12,5 salários mínimos de 2008.

Deixando de lado as diferenças metodológicas nos estudos sobre esses grupos de rendas médias no mundo e advertindo novamente que seus resultados apontam para estratos de renda bastante heterogêneos, podemos afirmar que o espetacular aumento dos grupos intermediários observado no Brasil na última década de modo algum pode ser considerado um fenômeno brasileiro. Um estudo do African Development Bank de abril de 2011 mostra que a classe média africana apresentou um crescimento de 98% no período 1980-2010. Entretanto, a tabela abaixo mostra que os anos 2000-2010 apresentaram o crescimento mais significativo, embora também possa ser observado que o tamanho relativo dessa classe tenha diminuído de 14,6% para 13,4% do total da população africana.

Tabela 1 - Sumário da Classe Média na África em anos considerados (milhares).

Ano	Classe Média	1980=100	% da Pop.
1980	61.945	100,0	14,6
1990	80.672	130,2	14,4
2000	94.619	153,0	13,1
2010	122.695	198,0	13,4

Fonte: MUBILA; BEN AISSA, *The Middle of the Pyramid: dynamics of the middle class in Africa*, African Development Bank, 2011, p. 3.

Na Índia, Saxena apresenta um estudo publicado pelo National Council for Applied Economic Research (NCAER) demonstrando a intensidade do crescimento da classe média do país durante a última década, medida pela variação de domicílios (households) com renda anual de pelo menos US\$ 4.000. Os dados mostraram que, a preços constantes, os domicílios com US\$ 4.000 ou mais cresceram mais de três vezes, aumentando de 13,8 milhões em 2001-2002 para 46,7 milhões em 2009-2010. Isso significava uma população de 200 milhões de pessoas pertencente à classe média indiana em 2010 (SAXENA, 2010). O autor,

no entanto, mostra como esse notável crescimento demonstrado pela Índia teria desempenho bem mais modesto se os limites de renda estabelecidos pelo Banco Mundial fossem utilizados, ou seja, um intervalo de renda anual entre \$4.500 e \$22.000. Nesse caso, a classe média indiana teria crescido de 10,7 milhões de domicílios em 2001-2002 para 28,4 milhões em 2009-2010, um crescimento de 265%.

A China talvez seja o caso que mais provoca curiosidade ao mesmo tempo em que também se afigura como o mais nebuloso, especialmente porque os dados disponíveis são menos sólidos e suas séries históricas muito limitadas e pouco confiáveis. O artigo de Birdsall, por exemplo, não apresenta o coeficiente de Gini para a China em 1990 e afirma que no mesmo ano não se pode dizer que a China possuía uma classe média, ao menos não de acordo com os parâmetros estabelecidos em seu trabalho (BIRDSALL, 2010, p. 10). Essa limitação, no entanto, não tem impedido as agências multilaterais e profissionais especializados de construir cenários prospectivos a respeito do potencial de consumo que se pode esperar de uma crescente classe média chinesa para os próximos anos. A edição especial da *Mckinsey Quarterly* de 2006, intitulada “The value of China’s emerging middle class” apresenta um gráfico de onde se pôde organizar a tabela abaixo.

Tabela 2 - China: Porcentagem dos domicílios de acordo com o rendimento.

Ano	Milhões	Pobres	%	Baixa CM	%	Alta CM	%	Afluentes	%	Afluentes globais	%
1985	66	65.538.000	99,3	330.000	0,5	132.000	0,2	0			0
1995	109	101.261.000	92,9	6.213.000	5,7	1.417.000	1,3	109.000	0,1	109.000	0,1
2005	191	147.643.000	77,3	24.066.000	12,6	17.954.000	9,4	955.000	0,5	191.000	0,1
2015	280	64.960.000	23,2	139.160.000	49,7	59.360.000	21,2	15.680.000	5,6	1.120.000	0,4
2025	373	36.181.000	9,7	73.854.000	19,8	221.562.000	59,4	28.721.000	7,7	12.309.000	3,3

Pobres= até 25.000 renminbi por ano

Baixa C.Média= de 25.000 a 40.000 renminbi anuais

Alta C.Média= de 40.000 a 100.000 renminbi anuais

Afluentes locais= de 100.000 a 200.000 renminbi anuais

Afluentes globais = mais de 200.000 renminbi anuais

1 renminbi= US\$ 0,12 (2000)

Fonte: FARREL; GERSCH; STEPHENSON, “The value of China’s emerging middle class”, 2006, p. 62 et seq.

Os dados da tabela 2 mostram a precariedade dos rendimentos da emergente classe média chinesa que, ajustado ao valor do dólar utilizado para a conversão, estabelece os montantes entre US\$ 208 anuais como limite inferior dos domicílios da baixa classe média e US\$ 883 anuais como o limite superior dos domicílios da alta classe média. Considerando o tamanho médio de 3,1 residentes dos domicílios urbanos chineses,<sup>18</sup> pode-se observar que esses valores partem de pouco menos de US\$ 6 (US\$ 5,78) até alcançar pouco mais de US\$ 24,50 per capita mensais, como o rendimento da alta classe média chinesa. A linha oficial da pobreza nos Estados Unidos, cuja linha de corte situa-se na faixa de rendimentos anuais de até US\$ 21.000 para domicílios de quatro pessoas (US\$ 437 mensais per capita)<sup>19</sup>, nos dá uma aproximação da capacidade de consumo da classe média chinesa. Qualquer que seja o critério adotado, inclusive com a incorporação das rendas não monetárias (saúde, educação, transporte, habitação, alimentação, entre outras), continua evidente a inadequação de se tomar a capacidade de consumo como definidora de classe também na China. Mesmo se o PPC for completamente favorável aos chineses, a classe média daquele país ainda apresentaria, mesmo na China, um poder de compra quase nulo, de acordo com os dados observados.

A disparidade desses números é especialmente oportuna porque a extensão da diferença apresentada pelos dados acima evidencia os limites de se tomar a capacidade de consumo como referência de bem estar proporcionado pelos rendimentos disponíveis a esses grupos emergentes, em qualquer latitude. E isso sem considerar a qualidade dos estímulos que pode proporcionar ao crescimento econômico no longo prazo.

A diferença na capacidade de consumo das classes médias dos países é importante porque o que vem estimulando o interesse pelos ‘emergentes’ no centro da economia mundial é algo que ultrapassa em muito as preocupações com o avanço na qualidade de vida das populações das regiões não centrais. O que tem atraído a atenção e, mais recentemente, provocado o interesse no mundo acadêmico e político do centro da economia-mundo é quanto se pode esperar da capacidade de consumo desses emergentes. Especialmente

<sup>18</sup> Fonte: DEMOGRAPHICS of China. In: WIKIPEDIA.org. Disponível em: <en.wikipedia.org/wiki/Demographics\_of\_China>. Acesso em: 17 out. 2012.

<sup>19</sup> Fonte: NÚMERO de americanos vivendo abaixo da linha da pobreza bate recorde. *Jornal O Globo*, Globo Economia, 13 set. 2011.



relevante para os propósitos dessas organizações é se o esperado crescimento dos emergentes – países e “novas” classes – poderá eventualmente compensar e, por que não, ultrapassar as já sentidas quedas na capacidade de consumo das classes médias dos países centrais. Kharas (2010) resume o processo de declínio da capacidade de consumo nos países centrais, com especial ênfase nos Estados Unidos, do seguinte modo:

The unlocking of the spending power of the middle class in rich countries was achieved in part by financial innovations that allowed for rapid growth in consumer credit, mortgages for an ever-larger segment of the population and home equity withdrawals. Because household wealth grew faster than income, these innovations permitted households to tap into their wealth for current consumption and led to a decline in household saving rates. But the current downturn has brought the process to a halt. US households are saving again in an effort to rebuild lost wealth. The consensus forecast is that this will be a lasting effect of the global financial crisis. (p. 8).<sup>20</sup>

Depois de citar as preocupações de Oliver Blanchard, economista-chefe do Fundo Monetário Internacional, a respeito da importância de ações conjuntas do meio empresarial e político em cada país, e entre países, para a recuperação da economia mundial, Homi Kharas informa aos leitores que sua preocupação naquele artigo era “(to) trace out whether such fears are justified or whether there is reason to believe that Asia’s emerging middle class will be large enough to replace the United States as a driver of the global economy.”<sup>21</sup> Em seguida, demonstra sua esperança afirmando que existem boas razões para ser otimista a esse respeito (KHARAS, 2010, p. 8). Por sua vez, o comentado artigo de Anthony B. Atkinson e Andrea Brandolini, publicado pela Society for the Study of Economic Inequality (Working Paper 2011, nº 217), enfatiza o encolhimento quantitativo e qualitativo da classe média dos países centrais, em termos do montante

---

<sup>20</sup> “A liberação do poder de compra da classe média nos países ricos foi alcançada em parte pelas inovações financeiras que permitiram o rápido crescimento do crédito ao consumo, hipotecas e refinanciamentos hipotecários para um crescente segmento da população. Devido ao crescimento mais rápido dos valores domiciliares comparados ao da renda, essas inovações permitiram às famílias utilizarem essas frágeis disponibilidades em consumo corrente, o que provocou um declínio da poupança familiar. Mas a atual recessão suspendeu tal processo. As famílias americanas estão poupando novamente em um esforço para reconstruir a riqueza perdida. A previsão consensual é que isso será um efeito duradouro da crise financeira global.”

<sup>21</sup> “Assinalar se tais temores são justificados ou se há razão para acreditar que a emergente classe média da Ásia será suficientemente grande para substituir os Estados Unidos como um condutor da economia global.”

de rendimentos disponíveis. A partir de mais de um critério, o trabalho demonstra que, no período entre 1985 e 2004, observou-se uma tendência ao empobrecimento e a uma diminuição relativa da classe média em 15 países selecionados.<sup>22</sup> Detalha que a parcela de ingresso dos 60% do decis intermediários de renda (excluindo os 20% de baixo e os 20% de cima da escala de estratificação) caiu em todos os países, exceto na Dinamarca (p. 24). Os dados ainda mostram claramente uma tendência à polarização dos rendimentos, com aumentos variáveis nos estratos inferiores e superiores da escala.<sup>23</sup> Se a direção observada acima apresentar-se realmente como tendência de mais longo prazo nas economias centrais, as preocupações com o futuro da saúde econômica mundial não são de todo descabidas.

Com relação ao Brasil, uma observação a respeito da expansão desse contingente de “emergentes” impõe lembrar alguns traços que vêm suportando as interpretações apresentadas para tal ascensão. Depois de prognósticos iniciais claramente exagerados, a mobilidade ascendente observada na última década começou a ser analisada de modo mais cuidadoso. A esse respeito, um recente livro de Pochmann (2012) tem auxiliado a compor uma abordagem mais apropriada ao tema, embora ainda haja espaço para aperfeiçoamentos. O trabalho ressalta pelo menos duas características básicas para o estudo desapassionado dessa emergência. Em primeiro lugar, reconhece que durante a década de 2000, a maior parte do contingente emergente (95% das vagas de trabalho abertas) vem se situando nas faixas de renda de até 1,5 salários mínimos (p. 19). Em segundo lugar, assinala que durante o mesmo período o setor terciário gerou 2,3 vezes mais empregos que o secundário, acelerando uma posição já visível

<sup>22</sup> Os países incluídos na amostra são: Alemanha, Áustria, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlândia, França, Itália, Luxemburgo, México, Noruega, Polônia, Reino Unido, Suécia e Taiwan (ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 4).

<sup>23</sup> “We have indeed shown that around 2004 both the size of the middle class (for different income cut-offs) and its income share are largest in the Nordic nations and corporatist continental European countries; they are smaller in Italy, the United States and the United Kingdom, and specially Mexico. Moreover, we have observed a downsizing of the middle class between the mid-1980 and the mid-2000: the middle 60% of the population lost income shares to the benefit of the richest top fifth in all countries but Denmark; the middle class shrunk in ten countries while expanding in three other countries.” (ATKINSON; BRANDOLINI, 2011, p. 25). “Podemos mostrar que, por volta de 2004, tanto o tamanho da classe média (para diferentes faixas de renda) como sua parcela na renda total são maiores nas nações nórdicas e nos países corporativos da Europa continental; são menores na Itália, nos Estados Unidos e no Reino Unido e especialmente no México. Além disso, observamos uma diminuição da classe média entre meados dos anos 1980 e 2000: a classe média encolheu em dez países enquanto expandia em três outros países.” Nota do tradutor: Corporativo é o sistema em que as empresas têm que negociar mudanças com o governo e com outros atores sociais. Exemplos são a Alemanha, Áustria, Irlanda, Luxemburgo e Hungria.

desde os anos 1970, quando os serviços geravam 30% mais empregos que a indústria (p. 16). É verdade que 15,5 milhões de trabalhadores com rendimentos de até 1,5 mínimos estão no setor primário, o que significa 15,3% dos ocupados do país, mas isso não reduz a preponderância do setor de serviços nem o baixo rendimento dos emergentes – e de todos os outros – nesses empregos. A esse respeito, é importante lembrar que até hoje não há referência histórica de um país ter alcançado posição mais central na economia-mundo capitalista à custa da expansão de um setor de serviços.

Outro dado importante a ser considerado no crescimento ocupacional no Brasil é a evolução dos trabalhadores autônomos. Em 2009, o total dos autônomos alcançava 23 milhões de ocupados, praticamente a quarta parte de todos os trabalhadores ocupados do Brasil. Considerando que em 1970 seu número beirava os 7,2 milhões de pessoas, verifica-se que a categoria cresceu em mais de 300% no período. Acrescente-se que 69% dos autônomos recebiam até 1,5 salários mínimos, proporção e rendimento iguais aos encontrados em 1970 (POCHMANN, 2012, p. 78-79). Outra categoria de trabalhadores próxima dos autônomos pela precarização que a transitoriedade no emprego e a competição por trabalho acabam por disseminar entre eles é a dos trabalhadores temporários. Pochmann aponta o local de maior demanda por esse tipo de relação trabalhista como segue:

Do total dos 4,3 milhões de postos de trabalho na condição de curta duração, 47,5% pertenciam aos empreendimentos formais com até 49 empregados, que respondiam, por sua vez, por 37,2% do estoque total dos empregos formais do país e por 97% de todos os estabelecimentos registrados pelo Ministério do Trabalho e Emprego. (2012, p. 84).

Os números evidenciam que são as pequenas empresas as principais responsáveis pela expansão do trabalho temporário na década, crescimento motivado fundamentalmente pelas incertezas quanto ao futuro e pela consequente necessidade de diminuir custos de produção, dos quais os relativos à força de trabalho permanecem sendo o de mais fácil compressão. Desse modo, o trabalho temporário e o autônomo compartilham a instabilidade e a baixa remuneração de boa parte das ocupações criadas na década. Desse modo, precarização, insegurança, transitoriedade e instabilidade compõem o referencial básico de autônomos e temporários, parte importante dessas

novas emergências sociais. Assim, dependendo do caso<sup>24</sup>, não deve causar surpresa a inclusão dos trabalhadores temporários como fazendo parte da categoria ocupacional denominada de informal, uma vez que a intermitência laboral a que são submetidos os distanciam da segurança de mais longo prazo encontráveis em contratos regulares de trabalho.<sup>25</sup>

Os dados mais recentes a respeito da informalidade apontaram para 2009 uma proporção que ia de 48,5% a 51,5% de trabalhadores considerados informais no total de pessoas ocupadas no Brasil. Essa variação depende da metodologia utilizada para identificar a informalidade a partir dos dados do IBGE.<sup>26</sup> Considerando que a população ocupada naquele ano alcançava a marca de 92.686.000 pessoas, temos que os informais no Brasil variavam entre 44.952.000 a 47.733.000 do total de ocupados no país. Em 2011, no entanto, com o aumento do total de ocupados, que cresceu para 93.493.000 pessoas, a proporção de informais baixou para uma variação percentual de 46,1% a 48,3% enquanto seu quantum caía para um intervalo que variou de 43.100.000 a 45.157.000 de trabalhadores (IBGE-PNAD, 2011).

A diminuição absoluta e relativa dos trabalhadores por conta própria, de um lado e, em termos mais gerais, do trabalho informal no Brasil, de outro, tem sido atribuída a dois fatores de ocorrência concomitante, a saber: ao aumento absoluto e relativo dos trabalhadores formais, fruto do crescimento econômico observado no país durante a última década e ao aumento do valor real do salário mínimo desde meados dos anos 1990, resultado do programa de recuperação do salário mínimo como parte das políticas sociais do governo federal. De fato, não há como negar a importância desses determinantes para a diminuição da desigualdade em um país reconhecidamente tão desigual. No primeiro caso, os dados do PNAD-2011 demonstram que entre 2009 e 2011 enquanto a população ocupada

<sup>24</sup> A esse respeito deve-se lembrar das distinções existentes entre trabalho temporário e trabalho por tempo determinado. O primeiro é um contrato que se estabelece entre duas empresas sendo que o trabalhador está formalmente vinculado à empresa que aluga seus serviços. No segundo caso, o contrato é feito diretamente entre a empresa contratadora e o contratado, sem intermediação. Entretanto, pode existir trabalho temporário com contrato direto, nos moldes do último caso.

<sup>25</sup> A lembrança é importante porque a simples distinção formal/informal oculta a real situação dos temporários, que podem aparecer como trabalhadores formais, com todos os direitos, etc.

<sup>26</sup> A respeito dessas diferenças de metodologia, ver: IPEADATA. Disponível em: <[www.ipeadata.org.br](http://www.ipeadata.org.br)>. Acesso em: 22 out. 2012.

crescia menos de 1% (0,87) o número de empregos formais (com carteira assinada) apresentava uma variação de 12%, crescendo de 32.321.000 para 36.233.000 de trabalhadores formalmente ocupados no país. Esse importante crescimento veio acompanhado de um aumento real do salário-mínimo (SM) que, segundo o informe da Agência Brasil de 1/7/2011, indicou para este último ano um ganho real acumulado de 67% no valor do SM desde o início do Plano Real em 1994. Por outro lado, a evolução do rendimento médio real do trabalho no período 2001 a 2012 apresenta comportamento de menos linearidade, embora com resultado final semelhante. Depois de um salto de quase 50% de 2001 para 2002, o rendimento médio real só voltou a aproximar-se daquele nível em 2008, conforme os dados da tabela abaixo. Outro dato importante a ser observado é a semelhança dos ganhos quando se compara o aumento real do SM no período (67%) com o crescimento real do salário médio (69%). A tabela 3 abaixo mostra a evolução do salário médio real no período 2001-2012 no Brasil.

Tabela 3 - Brasil: rendimento médio real do trabalho principal - pessoas ocupadas com 10 anos ou mais - 2001-2012 (meses selecionados).

mês/ano	R\$	2001=100
set/01	1036,72	100,00
jul/02	1540,92	148,60
jul/03	1336,97	129,00
jul/04	1330,74	128,30
jul/05	1375,55	132,70
jul/06	1422,36	137,10
jul/07	1448,59	139,70
jul/08	1532,27	147,80
jul/09	1557,74	150,20
jul/10	1647,81	160,00
jul/11	1701,61	164,10
jul/12	1751,18	169,00

Fonte: IPEADATA. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em: 22 out. 2012.  
Obs. Para o ano de 2001 utilizou-se o mês de setembro por ser o primeiro da série. Para os anos seguintes foram selecionados os valores referentes ao mês de julho, por coincidir com o último mês apresentado.

Diferentemente do observado com o salário mínimo e com o salário médio, entretanto, a variação dos rendimentos dos trabalhadores por conta própria vem apresentando comportamento nitidamente declinante.

De acordo com informações recentemente divulgadas, o rendimento médio mensal real dos trabalhadores por conta própria – o conjunto mais importante para a composição do trabalho informal de acordo com a metodologia divulgada pelo IBGE – vem caindo continuamente desde 2004 quando comparado com a evolução do SM (PNAD 2011-Tabela 7.4.1). A comparação indica uma queda do rendimento médio mensal dos trabalhadores por conta própria de 3,1 SM em 2004 para 2,1 SM em 2011. Essa queda de quase a terça parte dos rendimentos médios da categoria em sete anos encontra-se certamente entre os fatores desestimuladores do trabalho por conta própria e deve ser incluída entre os determinantes para a diminuição relativa do número de autônomos naqueles anos. Por outro lado, o declínio observado na renda dos autônomos também indica que os reajustes do mínimo não proporcionaram o denominado “efeito farol”,<sup>27</sup> cujas luzes tenderam a espelhar outros ganhos no período. Em outras palavras, se os ganhos dos trabalhadores por conta própria forem levados em consideração, não se observa ali os resultados do efeito cascata que os aumentos do mínimo poderiam estimular nas variações remuneratórias alcançadas por essa categoria no período em questão. Além disso, no âmbito das políticas que vêm fundamentando os aumentos do SM, existem fortes indícios de que os efeitos redistributivos propiciados por aumentos reais do mínimo não alcançam mais os que se encontram abaixo da linha da pobreza (os muito pobres e os miseráveis). Isso significa que as políticas de combate à pobreza extrema devem optar por ampliar e/ou aprofundar programas do tipo do Programa de Bolsa Família, considerados muito mais eficazes para esse caso específico. Deve-se acrescentar, ainda, que quase duas décadas de aumentos reais do salário-mínimo parece tê-lo elevado ao limite da capacidade orçamentária do estado, na medida em que o mínimo continua a ser o indexador remuneratório de diversos encargos governamentais ligados à previdência social, encargos também distribuídos aos estados e municípios (AFONSO et al., 2011).

---

<sup>27</sup> “Termo criado por Souza e Baltar (1982), apud Neri et al. (2001). Este efeito consiste no poder de balizamento que o salário mínimo legalmente determinado tem sobre o mercado informal, que a priori estaria fora de sua abrangência.” (AFONSO et al., p. 563).

### 3 EMERGÊNCIA E DESCONTINUIDADE

A seção anterior demonstrou como tem sido modesto o aumento absoluto da renda dos estratos que apresentaram crescimento considerável em seus ingressos na última década no Brasil e nos países emergentes considerados, evidenciando conseqüentemente as limitadas possibilidades de se incrementar de modo substancial a capacidade de consumo desse contingente nos termos daquelas variações. Desse modo, os fatos mostram quão incertas são as perspectivas a respeito de crescimento econômico continuado com base nesse consumo. O próximo passo, portanto, deverá abordar as principais mudanças ocorridas no último quarto de século no Brasil com o intuito de buscar evidências de descontinuidades políticas e/ou econômicas suficientemente robustas para sustentar um movimento ascendente do país na economia-mundo capitalista. É importante insistir que não se busca qualquer mudança, mas sim processos capazes de enfraquecer, desorganizar ou mesmo desmontar as conexões consolidadas das correntes de mercadorias e de interesses, bases da sustentação do estado em uma dada posição na hierarquia econômica e política do sistema-mundo capitalista. O resultado da desconstrução/reconstrução dos nexos de integração sistêmica ou, em outros termos, os determinantes da atração de novos estágios e processos das correntes de mercadorias, juntamente com seus efeitos multiplicadores, sob a jurisdição de um determinado estado, é o que vai indicar a ocorrência de movimentação ascendente na hierarquia da economia-mundo.

O período iniciado em 1985-6 no Brasil, que coincidiu com a aceleração do processo de financeirização da economia mundial,<sup>28</sup> abrigou algumas das transformações mais significativas ocorridas na história brasileira desde a segunda metade do século XX. Em primeiro lugar e antes de qualquer coisa, o final da ditadura militar em 1986 inaugurou a fase de mais longa estabilidade política e de afirmação democrática que o país viveu desde o início da república ainda no século XIX (1889). A normalidade institucional construída a partir do fim da ditadura demonstrou admirável solidez em mais de uma oportunidade, as quais podem ser apontadas

---

<sup>28</sup> O Acordo Plaza, ocorrido em 22/09/1985, buscava reverter a baixa competitividade da indústria americana através da desvalorização do dólar. Seu efeito foi tão profundo que foi logo seguido do Acordo Louvre em 1987, que ajustou os excessos depreciativos do primeiro. Ambos marcam os esforços para compensar os efeitos da financeirização das economias do centro.

como: 1) a deposição de um presidente por corrupção; 2) a convivência e posterior controle de um assustador processo de hiperinflação e, 3) a eleição e posse de um presidente operário em um país em que a política havia sido até então um privilégio das elites.

A segunda mudança que precisa ser aqui lembrada por destoar com a direção seguida no passado, exceto por breves períodos, vem sendo o já longo processo (para padrões brasileiros) de redistribuição de rendimentos acompanhado de bem sucedidos projetos de extinção da miséria e da pobreza extrema no país. Se o salário-mínimo for tomado como referência para se avaliar a preocupação com a distribuição da riqueza no Brasil veremos que, salvo os anos do governo JK (1956-60), não se observou crescimento real do SM de modo mais ou menos continuado desde sua instituição em 1939.<sup>29</sup> Na verdade, foi somente em 1994, ano do bem sucedido Plano Real de estabilização econômica que, pela primeira vez, os aumentos reais do SM transformaram-se em preocupação de estado e começaram a ser implementados de modo mais permanente.

A terceira transformação importante identificada nesses vinte e cinco anos desde a redemocratização do Brasil tem sido o acesso a bens de consumo que crescentes parcelas das classes populares passaram a ter, acesso que antes era restrito aos estratos mais elevados da escala de rendimentos do país. A esse respeito, à primeira vista pode parecer que o acesso dos mais pobres a tais bens se deve principalmente à redistribuição da renda comentada acima. Na verdade, embora essa referência não possa ser desconsiderada de uma avaliação mais completa desse movimento para o consumo, outros dois fatores devem ser creditados ao entendimento mais detalhado do processo. Em primeiro lugar, o fim da deterioração das rendas fixas (os salários, aposentadorias e pensões) e das incertezas econômicas provocadas pelas altas taxas de inflação gerou um clima de estabilidade que permitiu que esses grupos assalariados reapropriassem da parcela de seus rendimentos monetários que a inflação simplesmente transferia aos proprietários de rendas variáveis (lucros, rendas e juros) através dos aumentos dos preços. Assim, a estabilidade econômica, os salários protegidos da inflação e uma moeda valorizada como complemento

---

<sup>29</sup>A afirmação é comprovada quando se lembra de que a abrangência do salário-mínimo se restringia apenas aos trabalhadores urbanos em uma época (1940) em que a população rural alcançava 70% da população brasileira. Fonte: IBGE - Séries Estatísticas, etc..



macroeconômico do combate à inflação criaram boas condições para que se satisfizessem as demandas reprimidas durante décadas de arrocho salarial e de inflação elevada.

Por outro lado, a nova moeda artificialmente supervalorizada atraía capitais que, em parte, acabaram se dirigindo ao financiamento do consumo de uma diversidade de bens, boa parte deles importada. Pode-se, assim, dizer que a estabilidade econômica da segunda metade da década de 1990, o grande aporte de capitais atraídos pelas altas taxas de juros, a privatização e internacionalização do sistema bancário brasileiro e a agressividade dos bancos recém-chegados ao país facilitaram, em um primeiro momento, o acesso ao consumo dos grupos de rendas mais baixas. A esse respeito, Cintra descreve a posição do setor bancário brasileiro no período imediato à implantação do Plano Real (1994) do seguinte modo:

Com relação ao setor bancário, o fim da inflação alta e crônica e a redução das receitas proveniente do floating de recursos promoveram uma alteração profunda no ambiente macroeconômico, modificando as perspectivas de rentabilidade e as estratégias de concorrência dessas instituições. Por um lado, as instituições bancárias perderam acesso aos ganhos inflacionários. Por outro lado, passaram a promover políticas ativas de expansão dos empréstimos, sobretudo de curto prazo, beneficiando-se do aumento da demanda real por crédito. O estado de confiança criado pela expectativa de estabilização dos preços levou os consumidores, sobretudo os de renda mais baixa, a ampliar a demanda por bens de consumo duráveis, devido ao aumento real e a preservação do poder de compra dos salários associados à queda da inflação. A expansão da demanda por bens de consumo duráveis desencadeou o crescimento da demanda por crédito dos setores comercial e industrial. A ampliação do grau de abertura financeira e as condições internacionais de liquidez viabilizam o acesso dos agentes financeiros domésticos ao funding externo, favorecendo a expansão dos empréstimos. (CINTRA, 2005/2006, p. 294).

No entanto, a euforia iniciada com a implantação do Real foi de curta duração. Logo em seguida, já se podia notar o ressurgimento de pressões inflacionárias, combatidas imediatamente por meio do receituário convencional, como o enxugamento da liquidez através do aumento das taxas de juros. Ao mesmo tempo, o novo ambiente econômico e a vigilância das políticas anti-inflacionárias provaram ser fatais a várias casas

bancárias, incapazes de se adaptarem a ambientes menos especulativos. Antes que essas dificuldades contaminassem o sistema, no curto espaço de dois anos (1995-97) dois bancos importantes sofreram intervenção do Banco Central (bancos Econômico e Nacional) e um foi vendidos para um banco estrangeiro (Bamerindus). A instabilidade financeira internacional manifestada pelas crises mexicana (1995), asiática (1997) e russa (1998), além do default brasileiro de 1999, encarregou-se de prolongar por vários anos as restrições anti-inflacionárias que comprometeram o acesso ao consumo dos trabalhadores, em um primeiro momento beneficiados com o fim da inflação e com os aumentos dos salários.

Seja como for, nenhuma dessas três importantes transformações experimentadas pela sociedade brasileira, a saber, a democratização política de meados dos anos 1980, a redistribuição da renda iniciada em meados dos anos 1990 e a democratização do consumo da metade dos anos 2000 podem inequivocamente ser reconhecidas como descontinuidades econômicas e/ou políticas tal como definidas anteriormente sendo, antes, muito mais acomodações que rupturas com o passado. No primeiro caso, a transição para a democracia no Brasil ocorreu de modo acomodaticio com a ordem militar. Importantes defensores da ditadura albergaram-se confortavelmente no novo regime, a ponto de o próprio presidente da transição ter sido líder do partido dos militares no Congresso até pouco antes de sua candidatura a vice-presidente civil. Por sua vez, a transição ocorreu tão lentamente e sob tão estrita supervisão da caserna que, em um conhecido trabalho comparativo com a transição argentina, Guillermo O'Donnell denominou a congênere brasileira de “transição transada”, tamanhas as concessões feitas para satisfazer o generalato que abdicava do poder (O'DONNELL, 1986).

Quanto à redistribuição da renda, esta deve ser vista primeiramente como consequência do sucesso da luta contra a inflação, ou seja, inicialmente como um desdobramento espontâneo de uma inadiável necessidade política, a estabilidade econômica. É verdade que o governo considerou como muito bem-vindo mais esse resultado favorável da estabilização porque, entre outros aspectos positivos, naquele ano de 1994 o SM equivalia tão somente a 1,02 cestas básicas, valores detalhados no decreto-lei de sua implantação e tradicional referência sindical do valor do

salário.<sup>30</sup> Tomando o valor da cesta básica como referência, verifica-se que o poder de compra do SM de janeiro de 2012 equivalia ao de 2,24 cestas, aproximadamente duas vezes o de 1995, o valor mais baixo do salário mínimo desde o final do regime militar (DIEESE, 2012, p. 10). Mesmo assim, comparado ao preço dos alimentos, o valor de 2012 ainda era o mais alto desde 1979, fato que reforça o argumento de que as variações salariais observadas nesse intervalo de mais de 30 anos não mostraram sinais de mudanças bruscas de direção. A trajetória de recuperação do poder de compra do SM somente foi estabilizada a partir de 1995, e mesmo assim, com algumas interrupções, conforme pode ser visto na tabela 4 abaixo (DIEESE, 2012, p. 4).

Tabela 4 - Brasil: Salário médio real 1983-2012 (Valores em reais de 1/2012).

Ano	Salário real	Ano	Salário real
1983	645,00	1998	306,91
1984	594,77	1999	309,36
1985	608,76	2000	317,90
1986	589,01	2001	344,11
1987	420,27	2002	352,19
1988	437,41	2003	355,33
1989	465,89	2004	369,07
1990	340,20	2005	396,49
1991	351,87	2006	458,67
1992	306,91	2007	483,91
1993	340,67	2008	495,33
1994	290,79	2009	534,00
1995	284,20	2010	557,57
1996	288,59	2011	556,68
1997	293,17	2012	622,00

Fonte: DIEESE – Nota Técnica, nº 106 – 12/2011 revista em 1/2012.

Política de Valorização do Salário mínimo – Considerações sobre o valor a vigorar a partir de 1/1/2012, p. 10.

Os dados da tabela 4 mostram claramente que o valor do salário-mínimo no Brasil dos anos 1990 havia chegado ao fundo do poço, abaixo até do que o vigente durante o “milagre econômico” dos militares (1968-73). Não havia outro caminho a não ser o da recuperação do valor do

<sup>30</sup> A referência à cesta-básica remete à época da instituição do salário mínimo no Brasil, em 1939. A lei que o instituiu enumera uma diversidade de itens que o mínimo deve ser capaz de comprar, inclusive alimentação.

mínimo, até porque, tão recentemente como em 2011, duas terças partes (76.137.000) de toda a população ocupada no Brasil (116.137.000), ainda recebiam até dois (2) salários mínimos (IBGE-PNAD, 2011, tab. 7.1). Portanto, as lideranças políticas e econômicas reconheciam a urgência de se descomprimir o valor do mínimo, primeiramente porque era – e continua sendo – referência de renda para a maioria dos trabalhadores do país e, em segundo lugar, porque o novo regime político, mais indulgente e inclusivo, teria dificuldades em manter-se como tal se insistisse em políticas salariais regressivas. Assim, também no campo da política redistributiva, não se observa descontinuidade real com relação ao passado tendo sido, antes de tudo, um ajuste que em tempo algum ameaçou a lucratividade dos investimentos no país nem provocou, por esse motivo, qualquer contestação significativa por parte do empresariado.

A terceira mudança importante que pode vir a ser confundida como descontinuidade com relação ao passado, qualquer passado, recente ou longínquo, é a facilidade que os mais pobres vêm obtendo para adquirir bens de consumo típicos da moderna sociedade de massa. A esse respeito, dois movimentos concomitantes foram apresentados para demonstrar que também aqui não se pode ter essa abertura ao consumo como indicação de rompimento suficientemente profundo com o passado para fixar as bases de uma transição em direção ao perímetro do centro da economia mundial. Conforme visto, o primeiro eixo demarcador das novas oportunidades abertas ao consumo para as classes populares teve por base: 1) o controle da inflação; 2) a afirmação de uma orientação redistributiva a acompanhar os aumentos do SM e 3) o “efeito farol” que os aumentos do mínimo projetaria sobre os outros aumentos salariais. O segundo eixo da popularização do consumo, o crédito, surgiu como consequência da estabilidade monetária e cambial trazidas pelo fim do longo processo inflacionário. Moeda valorizada, altos juros e a chegada de novos bancos estrangeiros ao lado de uma longa e disseminada demanda reprimida no Brasil fizeram com que a forte necessidade de crédito fosse rapidamente atendida. Em pouco tempo, entretanto, efeitos domésticos preocupantes e eventos internacionais ainda mais atemorizantes começaram a se fazer presentes. Pressões inflacionárias até então não totalmente debeladas, intervenções em bancos inadaptados a ambientes estáveis e crises financeiras pontuando a economia mundial

acabaram por interromper aquela breve primavera da dobradinha crédito/consumo experimentada pela economia brasileira em 1994-5.

O resultado dessa conjuntura econômico-financeira adversa foi que por oito anos a política monetária do Brasil insistiu em frear o consumo pela restrição ao crédito pessoal com o intuito de impedir o retorno da inflação. É importante lembrar que esse longo intervalo (1995-2003) cobriu praticamente todo o período da presidência de Fernando Henrique Cardoso (FHC) estendendo-se pelos primeiros anos de seu sucessor Lula da Silva. Entretanto, no âmbito interno, “[...] movidos pela lógica concorrencial, a partir de abril de 2003, quando se explicitou a perspectiva de estabilização dos preços internos e da taxa de câmbio, os bancos viabilizaram a expansão da demanda por crédito, na expectativa de ampliar suas fatias de mercado e suas margens de lucro.” (CINTRA, 2005/2006, p. 302). A afirmação que primeiro chama a atenção nessa frase de Cintra é a compatibilidade entre expectativas empresariais e abrandamento das incertezas econômico/financeiras domésticas. Isso quer dizer que o início dessa segunda fase de expansão dos créditos dos anos 2000, que vai posteriormente se transformar no tão auspicioso boom de consumo, não foi provocado por decisão “voluntarista” de setores do estado, impulsionadora da demanda efetiva por intermédio de políticas anticíclicas. Também não se encontra qualquer ação intencional que viesse estimular a emergência de uma nova classe de consumidores, a nova classe média. Os dados da variação do salário real médio na tabela 3 mostram que a queda observada no salário real durante a década de 2000 teve início exatamente em 2003 e que permaneceu em lenta recuperação até 2007. Isso significa que o início da expansão do crédito às pessoas físicas em 2003 não guardou qualquer relação com aumentos salariais, fato confirmado pelo forte declínio do salário médio real naquele mesmo ano. Portanto, Cintra está correto quando afirma que “[...] o início da expansão do crédito pessoal ocorreu antes dos primeiros sinais de recuperação do poder de compra dos consumidores. Durante o ano de 2003, o produto ficou praticamente estagnado e a renda média do trabalho caiu.” (CINTRA, 2005/2006, p. 303).

O que realmente aconteceu foi que se repetiu em 2003 o ocorrido em 1994-5, quando da primeira expansão do crédito após o plano Real. Novamente, as boas perspectivas econômicas domésticas e externas –

novo surto expansivo internacional e recuperação financeira do Brasil – intensificaram as pressões competitivas sobre os agentes financeiros que se voltaram para satisfazer a ainda presente demanda reprimida fazendo o crédito pessoal crescer 83,6% em apenas dois anos (CINTRA, 2005/2006, p. 303). Esse movimento, no entanto, foi acompanhado de inovações comerciais e financeiras introduzidas pelos bancos que ampliaram rapidamente seu campo de oportunidades para uma ainda maior expansão da oferta do crédito, contornando algumas limitações preventivas impostas pelo governo Lula. Entram aqui a progressiva integração do sistema bancário com as casas de crédito e/ou grandes empresas de varejo. No primeiro caso, observou-se um movimento de aquisição de financeiras - empresas ligadas ao crédito direto ao consumidor - por parte dos grandes bancos. No segundo caso, esses mesmos bancos avançaram para a organização de parcerias com grandes redes varejistas, com acesso aos cadastros de milhões de clientes. Outra novidade de muito rápida aceitação foi a implantação do sistema de crédito consignado, modalidade de empréstimos a funcionários públicos, empregados de empresas privadas, aposentados e pensionistas (CINTRA, 2005/2006). A vantagem aqui é que o pagamento dos empréstimos é feito com descontos na folha de pagamento do devedor, tornando quase dispensável os custos de riscos de atrasos ou de inadimplência.

De acordo com o exposto, os aumentos de salários são apenas parte do cenário da grande expansão do consumo e, juntamente com a difusão do crédito, surgem como progressões desconectadas na sua origem e pouco indicadoras de rupturas políticas e/ou econômicas neste quarto de século no Brasil. Se é assim, se a democratização política e as orientações mais redistributivas e de combate à miséria implementadas pelo estado brasileiro e, ainda, se a mais recente expansão do consumo não resultam de “profundas discontinuidades” que impulsionam transições para nichos mais centrais na economia-mundo capitalista, quer pelo processo que as fizeram emergir e desenvolver quer pela densidade de transformações que trazem consigo, então o que se pode esperar do futuro?

Segundo a posição que identifica o movimento de um estado para o centro da economia mundial como determinado por um misto de inovação produtiva e de discontinuidade política e econômica, a progressão econômico-institucional detalhada acima não redundará em crescimento

com efeitos multiplicadores suficientes para alavancar aquela transição. Isso significa dizer que uma leitura “arrighiana” da conjuntura econômica do Brasil, no melhor dos casos, aponta para novo surto de crescimento, como tantos no passado, que deverá manter o Brasil no contingente dos países intermediários. Ao que tudo indica, representa a intensificação do ritmo das atividades já presentes no país, algumas típicas de centro, que ocasionalmente alteram o misto de atividades centrais e periféricas nos locais em que eventualmente se expandem. No caso brasileiro, o presente período de expansão econômica afigura-se carente dos determinantes dos movimentos ascendentes para o centro da economia-mundo capitalista. Mesmo reconhecendo que movimentos ascensionais sejam singularizados, porque peculiaridades importantes são exclusivas de cada transição, eles não obstante mantêm como indispensáveis os vínculos com inovação e descontinuidade, visto que dão existência a movimentações político-sociais suficientemente extensas e profundas para abalar e mesmo destruir a antiga ordem político-institucional, seus interesses, enraizamentos e ramificações econômicas. Novos processos, novos produtos, nova interação trabalho-capital, novo pacto de dominação, ordem política inovadora,<sup>31</sup> estariam condensados em um abrangente movimento antissistêmico que, por seu próprio dinamismo, romperia as inevitáveis barreiras restritivas insinuando-se irresistível no círculo fechado do centro do sistema mundial capitalista. Diante de tais pressupostos, não há como camuflar o contraste entre o desenho político-institucional apresentado pelo Partido dos Trabalhadores na cerimoniosa Carta aos Brasileiros de 2002<sup>32</sup> - reforçado pela nomeação de um banqueiro para dirigir o Banco Central do Brasil – e um projeto de reposicionamento no contexto econômico mundial. Por outro lado, a expansão do consumo ocorre como consequência de processos sociais inclusivos muito recentes. Isso significa que o que vem sendo desejado e consumido é o que de há muito se apresenta disponível no mercado brasileiro. A diferença agora quer dizer mais facilidade de acesso a esses

---

<sup>31</sup> Inovação política, aqui, deve ser entendida sem qualquer referência ao que convencionalmente se associa a inovador, termo de conteúdo ideológico fortemente positivo. Assim, além da redemocratização, que foi o que ocorreu no Brasil, em análise de outras situações o fascismo, o comunismo e os vários tipos de nacionalismos podem ser avaliados como ‘inovações’ políticas com conteúdos de descontinuidade variáveis, porém acentuados.

<sup>32</sup> Título de um documento assinado pelo candidato a presidente Luis Inácio Lula da Silva em 22 de junho de 2002 e endereçado ao grande capital. Na oportunidade Lula se comprometeu a respeitar todos os contratos nacionais e internacionais em caso de vitória nas eleições.

bens. Desse modo, a expansão econômica não vem sendo estimulada por novos produtos, processos ou tecnologias, que se expandem criando ondas e marolas de inovação, nos moldes dos períodos de destruição criadora schumpeterianos. Os estímulos provêm da chegada de novos consumidores – antes impedidos de consumir devido aos salários miseráveis e à falta de crédito – atraídos pelas facilidades de acesso aos produtos que indistintamente os estimulam. Nesses termos, de acordo com a visão que privilegia inovações e descontinuidades como determinantes para a transição, a mobilidade econômico-social que vem ocorrendo no Brasil, embora modesta, pode ser suficiente para o país permanecer como sólida e confiável área semiperiférica nessa fase de refluxo sistêmico por que passa a economia mundial. E, ao contrário do que muitos pensam, isso não é pouco para os tempos tão incertos em que vivemos.

Se a posição de Arrighi a respeito da transição para o perímetro do centro estiver correta, esse cenário é o que de melhor se pode esperar para o Brasil como resultado das políticas implementadas pelos governos após a redemocratização. Entretanto, Wallerstein apresenta algo diferente quando entrelaça os elementos fundamentais que darão consistência à movimentação de um estado em direção ao centro da economia-mundo capitalista. Sua posição está brevemente enunciada no trecho abaixo:

To gauge the degree to which semiperipheral countries are able today to utilize the classic mechanisms of advancement in the world economy, we should review both how this classic mechanism worked and the role that wage differentials have played in the structuring of the world-economy [...] (I)t is precisely this same rigidity (of wages levels) which made possible historically the shift of semiperipheral countries, which, in fact, have medium wage levels to the status of core countries [...] The problem of breakthrough for a semiperipheral country is that it must have a market available large enough to justify an advanced technology, for which it must produce at a lower cost than existing producers. (1980, p. 84-85).<sup>33</sup>

<sup>33</sup> “Para estimar o grau em que os países semiperiféricos são capazes hoje de utilizar os mecanismos clássicos de avanço na economia mundial precisamos rever como esse mecanismo funcionou e o papel que o diferencial de salário desempenhou na estruturação da economia-mundo [...] É precisamente essa mesma rigidez (de níveis de salário) que torna possível historicamente a mudança dos países semiperiféricos que, de fato, têm níveis médios de salário comparados aos países centrais [...] O problema para um país semiperiférico romper (em direção ao centro) é que precisa ter um mercado disponível suficientemente grande para justificar uma avançada tecnologia, para poder produzir com custos mais baixos que os (praticados) pelos produtores existentes.”



Presentes nas passagens acima e extensivamente tratados no texto original estão os dois pressupostos fundamentais para estimular o movimento de ascensão da zona semiperiférica para o centro da economia-mundo, ambientados em um quadro recessivo, de acordo com os exemplos do passado que o autor enumerou.<sup>34</sup> O primeiro pré-requisito são os níveis salariais intermediários prevaletentes na semiperiferia, que servirão de base para a existência de um mercado que, em vista de seu tamanho e potencialidade, estimulará investimentos para satisfazer, em um primeiro momento, a demanda doméstica, além de estimular inovações em quantidade para aumentar a produtividade e os lucros. Salários médios e mercado em expansão são atrativos mais que suficientes para novos investimentos, fatos que concorrem favoravelmente ao Brasil. Ao lado disso, o contexto recessivo do momento atual faz soar ainda com mais estridência pelo mundo a chamada aos investimentos e aos lucros, o que significa atrair quantidade crescente de novos investimentos em busca desses ‘nichos’ de crescimento em um contexto sistêmico recessivo, posição também favorável ao país. Nessas condições, as chances que esse conjunto de estímulos virtuosos possa conduzir os estados hospedeiros em direção ao centro – fazendo subir os salários, forçando o incremento da produtividade, ganhando mercados pelo mundo, atraindo novos capitais e estimulando a inovação – podem ser de fato promissoras.

O segundo pré-requisito, complementar aos níveis salariais atrativos aos investimentos no Brasil, são as mercadorias e/ou processos que alavancarão o movimento expansivo em direção ao centro. Na ascensão da Inglaterra, o autor nucleou a produção de tecidos que superou a concorrência continental, holandesa, alemã e italiana, pela qualidade e pelo preço. No caso do Brasil, ao lado dos aspectos salariais e de um mercado em expansão, as vantagens comparativas atualmente existentes limitam-se aos produtos agrícolas e minerais, que desde há muito se encontram entre os principais fomentadores da economia do país. Serão esses os pontos de apoio estratégicos para a alavancagem do Brasil em direção ao centro da economia-mundo e, em caso afirmativo, serão eles suficientes?

---

<sup>34</sup> Os países que Wallerstein apresentou como exemplos para comprovar seu argumento são: a Inglaterra durante o ‘longo’ século XVI, os Estados Unidos e a Alemanha no século XIX. Com desempenho menos espetacular estariam: Bélgica, Suécia e possivelmente Canadá. É de se lembrar que o autor alerta que esses não são os únicos caminhos possíveis para transições em direção ao centro.

A busca por respostas a essas questões deve primeiramente considerar que as incertezas presentes hoje na economia-mundo capitalista impõem à atualidade uma advertência quanto aos pressupostos e perspectivas de transição ascendente encontrados nos textos de Wallerstein, e brevemente esboçados acima, segundo os quais a mobilidade ascendente brasileira não pode ser ainda desconsiderada. A esse respeito, deve ser insistentemente lembrado que as informações atualmente disponíveis não autorizam construir cenários mais consistentes e de mais longo prazo porque não há como prever a duração, a intensidade e a extensão da atual crise sistêmica da economia-mundo capitalista, a variável independente de todo o processo. Em situações como essas, reza a boa prudência que o melhor a fazer é reter aquelas indagações e aguardar.

## REFERÊNCIAS

- AFONSO, Luis E. et al. *O salário mínimo como instrumento de combate à pobreza extrema: estariam esgotados seus efeitos?* Economia Aplicada, Ribeirão Preto, v. 15, n. 4, p. 559-593, 2011.
- ARRIGHI, Giovanni; KORZENIEWICZ, Roberto P.; MARTIN, William G. *Three crises, three zones: core-periphery relations in the long Twentieth Century*. Cahier Du GEMDEV, n. 7, p. 125-161, mars 1986.
- ATKINSON, Anthony; BRANDOLINI, Andrea. On the identification of the “middle class”. In: SOCIETY FOR THE STUDY OF ECONOMIC INEQUALITY – ECINEQ. Working Paper n. 217, Sept. 2011. Disponível em: <[www.ecineq.org](http://www.ecineq.org)> . Acesso em: 25 out. 2012.
- BIRDSALL, Nancy. The (indispensable) middle class in developing countries; or, the rich and the rest, not the poor and the rest. In: CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. Working Paper n. 207, Mar. 2010. Disponível em: <[www.cgdev.org](http://www.cgdev.org)>. Acesso em: 24 out. 2012.
- BRAVERMAN, Harry. *Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no Século XX*. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- CATTANI, Antonio David. *Desigualdades socioeconômicas: conceitos e problemas de pesquisa*. Sociologias, Porto Alegre, n. 18, p. 74-99, dez. 2007.
- CATTANI, Antonio David. *The old class: the dark side of the rich*. In: UNIVERSITY OF OXFORD. Latin American Centre. Brazilian Studies Program. Occasional Paper, BSP, 08-12. Oxford, 2011. Disponível em: <[lac-live.nsms.ox.ac.uk/sites/](http://lac-live.nsms.ox.ac.uk/sites/)> ou <[www.fgv.br/cps/nmc/](http://www.fgv.br/cps/nmc/)>. Acesso em: 27 out. 2012.

CINTRA, Marcos Antonio M. A reestruturação patrimonial do sistema bancário brasileiro e os ciclos de crédito entre 1995 e 2005. *Política Econômica em Foco*, Campinas, n. 7, p. 292-318, nov. 2005/abr. 2006.

DEMOGRAPHICS of China. In: WIKIPEDIA.org. Disponível em: <em.wikipedia.org/wiki/demographics\_of\_China>. Acesso em: 27 out. 2012.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS (DIEESE). *Política de valorização do Salário Mínimo: considerações sobre o valor a vigorar a partir de 1/1/2012, 12/2011 revista em 1/2012*. São Paulo, 2012. (Nota Técnica n. 106).

DUBY, Georges. *Les trois ordres ou l'imaginaire du féodalisme*. Paris : Galimard, 1978.

FARREL, Diana; GERSCH, Ulrich; STEPHENSON, Elizabeth. The value of China's emerging middle class. *McInsey Quarterly, McInsey Global Institute Analysis*, June 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. PESQUISA NACIONAL DE AMOSTRA POR DOMICÍLIO (IBGE/PNAD). 2011. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 17 out. 2012.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEADATA). Disponível em: <www.ipeadata.org.br>. Acesso em: 22 out. 2012.

KHARAS, Homi. The emerging middle class in developing countries. In: OECD DEVELOPMENT CENTRE. Working Paper n. 285, Jan. 2010. Disponível em: <http://www.oecd.org/dev/wp>. Acesso em: 29 out. 2012.

MUBILA, Maurice; BEN AISSA, Mohamed-Safouane. The middle of the pyramid: dynamics of the middle class in Africa. In: AFRICAN DEVELOPMENT BANK. Market Brief, Apr. 20, 2011. Disponível em: www.afdb.org. Acesso em: 29 out. 2012.

NERI, Marcelo. *Os emergentes dos emergentes: reflexões globais e ações locais para a nova classe média brasileira*. Rio de Janeiro: FGV/CPS, 2011.

NÚMERO de americanos vivendo abaixo da linha da pobreza bate recorde. *Jornal O Globo, Globo Economia*, 13 set. 2011.

O'DONNELL, Guillermo. Transições, continuidades e alguns paradoxos. In: REIS, Fábio Wanderley; O'DONNELL, Guillermo. *A democracia no Brasil: dilemas e perspectivas*. São Paulo: Ed. Vértice, 1986. p. 41-71.

POCHMANN, Márcio. *Nova classe média?: o trabalho na base da pirâmide social brasileira*. Rio de Janeiro: Boitempo, 2012.

POULANTZAS, Nicos. *As classes sociais no capitalismo de hoje*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

SAXENA, Rachna. The middle class in India: issues and opportunities. Deutsche Bank Research, 15 Feb. 2010. Disponível em: <www.dbresearch.com>. Acesso em: 29 out. 2012.

SMITH, Adam. The wealth of nations. Ed. by Edwin Cannan. London: University Paperback, 1961.

WALLERSTEIN, Immanuel. Dependence in an interdependent world: the limited possibilities of transformation within the capitalist world-economy. In: WALLERSTEIN, Immanuel. *The capitalist world-economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980. p. 66-94.

WALLERSTEIN, Immanuel; HOPKINS, Terence. *World-system analysis, explorations in the world-economy*. Beverly Hills: Sage Publications, 1982. v. 1.

WALLERSTEIN, Immanuel; HOPKINS, Terence. Commodity chains in the world-economy prior to 1800, *Review*, v. 10, n. 1, p. 157-170, Summer 1986.

WEBER, Max. *Economia e sociedade*. Brasília, DF: Ed. da Universidade de Brasília, 1991. v. 1.

WEBER, Max. *Economia e sociedade*. Brasília, DF: Ed. da Universidade de Brasília, 1999. v. 2.