



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E DA TERRA
DEPARTAMENTO DE DEMOGRAFIA E CIÊNCIAS ATUARIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DEMOGRAFIA**

CAMILA SILVA BEZERRA

**A CLASSE MÉDIA NO BRASIL: CONDIÇÕES DO CONSUMO E A
INFLUÊNCIA NO NÚMERO DE FILHOS POR DOMICÍLIO**

Natal, RN

2017

CAMILA SILVA BEZERRA

**A CLASSE MÉDIA NO BRASIL: CONDIÇÕES DO CONSUMO E A
INFLUÊNCIA NO NÚMERO DE FILHOS POR DOMICÍLIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Demografia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte como requisito para a obtenção do título de Mestre em Demografia.

Orientador: Prof. Dr. Moisés Alberto Calle Aguirre.

Natal, RN

2017

Catálogo da Publicação na Fonte. UFRN / SISBI / Biblioteca Setorial
Centro de Ciências Exatas e da Terra – CCET.

Bezerra, Camila Silva.

A classe média no Brasil: condições do consumo e a influência no número de filhos por domicílio / Camila Silva Bezerra. - Natal, 2017.

63 f.: il.

Orientador: Prof. Dr. Moisés Alberto Calle Aguirre.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Centro de Ciências Exatas e da Terra. Programa de Pós-Graduação em Demografia.

1. Demografia – Dissertação. 2. Classe média – Dissertação. 3. Consumo – Dissertação. 4. Filhos – Dissertação. I. Aguirre, Moisés Alberto Calle. II. Título.

RN/UF/BSE-CCET

CDU: 314

AGRADECIMENTOS

Essa trajetória para o mestrado tem muitas histórias e pessoas envolvidas. E como ninguém cresce sozinho, portanto, quero fazer alguns agradecimentos especiais.

À minha família, pelo empenho de se dedicarem ao meu crescimento como pessoa e ao Rafael Rocha, porque está presente em tudo da minha vida.

À minha amiga e primeira incentivadora, Anna Karoline R. da Cruz, por perder seu tempo comigo me mostrando os caminhos para chegar nessa jornada.

Aos amigos que o mestrado me deu, nos momentos bons e difíceis, Fernanda, Wendella e Gisely por todas as ajudas e parcerias. Roberto pelos conselhos e pelos momentos de graça e alívio. Ao Edson e ao Allan, por me ensinarem um pouco mais para que essa pesquisa se desenvolvesse. Ao meu primeiro grupo Marcone, Lillian e Paulo, pelas discussões acrescidas de conhecimento, que me provaram que a Demografia depende da interdisciplinaridade. E à Ana Maria Riberio, pelos conselhos, pelo apoio nas horas de dificuldade, e por participar da minha vida sempre com uma palavra de conforto e positividade.

Ao Mário Vinícius, pela amizade composta de apoio, sinceridade e companheirismo.

Aos docentes José Vilton, Cristiane Corrêa, Luana Myrrha, Marcos Gonzaga, Maria Célia, Paulo Formiga, Flávio Freire, Ricardo Ojima, Karina Meira, e Luciana Lima, todo meu respeito e admiração por seus trabalhos que envolvem ética, compromisso, e pelo respeito que tem com o alunos.

À Mara Aguirre, pelos conselhos, pelo acolhimento, por todos os ensinamentos e por sempre nos receber tão bem em sua casa.

Ao professor Moises Calle, por todas as chances que me deu, pela paciência, pelos ensinamentos, pela minha construção pessoal e profissional. Professor que tenho muito orgulho e privilégio de ter sido orientada. Minha eterna gratidão.

RESUMO

Discussões acerca da chamada classe média teve ampla atenção no Brasil nos últimos anos reconhecendo sua importância econômica e populacional, observa-se como os novos padrões de consumo adotados por essa classe, o trabalho e a renda *per capita*, influenciam a menor número de filhos por mulher por diversos fatores. O presente trabalho analisa a relação do número de filhos nos domicílios segundo suas classes sociais e seus respectivos padrões de consumo. Para a fonte metodológica da discussão acerca das relações das classes sociais, a pesquisa tomou como base o esquema de operacionalização de Goldthorpe (1987), para observar o efeito relacional do número de filhos sobre seus gastos, foram utilizados os bancos de dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, referente à versão de 2008-2009. Três elementos foram considerados centrais e fundamentais do banco de dados para a observação (Rendimentos, Domicílios e Despesas), e foram extraídas as informações acerca das classes sociais, do número de filhos por domicílio, e as despesas com veículos por domicílio como elemento de consumo. O declínio do número de filhos se explica basicamente pelas grandes transformações na estrutura socioeconômica da população. Fatores como urbanização, dinamização da economia, maior acesso ao crédito e formas de consumo, e programas de transferência de renda para população mais pobre são nítidos para interferência comportamental sobre a criação de filhos por domicílio. A influência do consumo e do aumento das qualificações profissionais e dos rendimentos, fez com que houvesse um crescimento na composição das classes sociais médias da forma que o comportamento reprodutivo das famílias sofresse com tais influências.

ABSTRACT

Discussions about the so-called middle class have had wide attention in Brazil in recent years, recognizing their economic and population importance, it is observed how the new patterns of consumption adopted by this class, labor and per capita income, influence the lower number of children by Woman by several factors. The present study analyzes the relation of the number of children in the households according to their social classes and their respective patterns of consumption. For the methodological source of the discussion about the relations of social classes, the research was based on Goldthorpe's (1987) scheme of operation, in order to observe the relational effect of the number of children on their expenditures. Family Budgets (POF) of the Brazilian Institute of Geography and Statistics - IBGE, referring to the 2008-2009 version. Three elements were considered central and fundamental to the database for the observation (Income, Households and Expenses), and information about social classes, number of children per household was extracted, and expenses with vehicles per household as an element of consumption. The decline in the number of children is basically explained by the great changes in the socioeconomic structure of the population. Factors such as urbanization, economic dynamism, greater access to credit and forms of consumption, and income transfer programs for the poorest population are clear for behavioral interference on child rearing by household. The influence of the consumption and the increase of the professional qualifications and of the incomes, made that there was a growth in the composition of the average social classes of the form that the reproductive behavior of the families suffered with such influences.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ENDEF – Estudo Nacional de Despesas Familiares

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

PIA – População em Idade Ativa

PIB – Produto Interno Bruto

PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

POF – Pesquisa de Orçamentos Familiares

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Percentual do número de filhos no domicílio por grupamentos ocupacionais, Brasil. – 2009.	55
TABELA 2 – Percentual dos descendentes do domicílio com as despesas de veículos, Brasil. – 2009.	56

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Relação entre o capital cultural herdado e o capital escolar de Pierre Bourdieu – 2008.	16
GRÁFICO 2 - Representação das Grupamentos Ocupacionais. POF (2008-2009), Brasil. – 2009.	54

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Esquema de Classificação de John Goldthorpe – 1987.	18
QUADRO 2 – Grupamentos Ocupacionais da Pesquisa de Orçamentos Familiares em comparação com o Esquema de Classificação por Trabalho de Goldthorpe. – 2017.	49
QUADRO 3 – Quadro de variáveis selecionadas. POF 2008-2009.	51

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - Tipologia Básica de Classe na Sociedade Capitalista, esquema de Wright. – 1980.	23
---	----

Sumário

1. INTRODUÇÃO	10
2. ABORDAGENS CLÁSSICAS SOBRE CLASSE SOCIAL.....	14
2.1. Max Weber	14
2.2. Pierre Bourdieu	15
2.3. John Goldthorpe: a classes sociais por ocupação e situação de trabalho	17
3. A CLASSE MÉDIA E A NOVA CLASSE MÉDIA: DISTINÇÕES EM PADRÕES E COMPORTAMENTO NO CONSUMO E STATUS SOCIAL.....	22
3.1. A classe média	24
3.2. A nova classe média	29
4. OS PARÂMETROS DA FECUNDIDADE: INFLUÊNCIA DO CONSUMO E DAS CLASSES SOCIAIS.....	36
4.1. Políticas populacionais e medidas de classes sociais de influência sobre a Fecundidade no Brasil	37
4.2. Elementos socioculturais de influência da Fecundidade	40
4.3. Processo de transição da fecundidade: consumo e cultura que influenciam a fecundidade das classes sociais	42
5. DADOS E METODOLOGIA	47
5.1. Exposição das variáveis selecionadas	50
6. RESULTADOS E ANÁLISE	53
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	58
8. REFERÊNCIAS	60

1. INTRODUÇÃO

Dando ênfase à construção da nova classe média, e como ela se relaciona com o acesso aos instrumentos de controle de fecundidade, observa-se mais como os novos padrões de consumo, o trabalho e a renda *per capita*, influenciam a menor número de filhos por domicílio por diversos fatores. Mas além dos fatores econômicos, a identidade de classe e as redes de influências comportamentais que exercem nos indivíduos as decisões reprodutivas, é um fator a ser dado mais atenção.

Ao fazer a estratificação das classes sociais dadas as condições econômicas, as classes se caracterizam como as formas como os indivíduos se organizam num agrupamento social de forma a criarem suas identidades. Com a proposta de observar essas relações entre o consumo de classe e o controle da fecundidade dentro dos orçamentos familiares, é pensar como as ideias de ter menos filhos, ou ter de acordo com os gastos e orçamentos, se generalizam. A difusão desse modelo de família se legitima também pelas interações sociais, e pela generalização desses comportamentos pessoais que são estabelecidos por fatores culturais. Ou seja, a ideia de organizar a família de acordo com as posses e os investimentos pessoais acabam sendo um fator econômico que se difunde socialmente.

O consumo de bens duráveis funciona também como o precursor de uma mobilidade de classes, e vem aumentando principalmente o número de pessoas nas chamadas classes "C" e "B". E numa articulação entre mercado interno de bens duráveis e financiamentos, dando acesso ao crédito por juros menores, o governo brasileiro então conseguiu seus momentos de estímulo ao consumo e ampliação das condições de renda que sustentassem as condições de classe. Isso passou a ser a principal manobra tanto do poder de consumo das classes média tradicional e da chamada "Nova Classe Média", (SOUZA, 2010), justamente por esse acordo da economia política nacional de estímulo ao consumo.

Considera-se então que uma das políticas mais bem aproveitadas no Brasil nos últimos dez anos foi à ampliação de crédito para a inclusão da população de menor renda no sistema financeiro. Acredita-se que um sistema

financeiro pouco desenvolvido concorre para a persistência da pobreza, e restringe a população à equalização da renda (FIALHO; JAYME JR; HERMETO, 2013), e a renda é um dos fatores diretos que condicionam a situação da classe social.

A mudança dessa realidade é o principal mecanismo de interesse que influencia o referido trabalho. Fazendo, principalmente, uma contestação ao parecer de teorias pessimistas crentes que programas de distribuição de renda por filhos apenas fariam com que as pessoas ficassem ainda mais condicionadas a viver na dependência dos programas assistenciais governamentais, e colaborando ainda mais com a criação de filhos, ou seja, gerando mais gastos que produção ao país.

Valendo-me da interdisciplinaridade de estudos da Economia, Sociologia, e as estimativas populacionais da Demografia, podem criar um contexto de um tema que é bastante recorrente dos debates políticos e econômicos do Brasil nos últimos anos. Representantes políticos tem se preocupado bastante com relação à demanda da "nova classe média" brasileira, isso tendo em vista a nova configuração social do Brasil completa na transição demográfica.

O que antigamente se via um ordenamento onde as famílias tinham filhos para o trabalho, hoje parece que a decisão reprodutiva parte da possibilidade de caber dentro dos orçamentos e das condições de consumo e investimentos. Dando ênfase à construção da nova classe média, e como ela se relaciona com o acesso aos instrumentos de controle de fecundidade, observam-se mais como os novos padrões de consumo, o trabalho e a renda *per capita*, influenciam a menor incidência de filhos por mulher por diversos fatores (inserção da mulher no mercado de trabalho, uso dos métodos contraceptivos e autonomia reprodutiva da mulher). Mas além dos fatores econômicos, a identidade de classe e as redes de influências comportamentais que exercem nos indivíduos as decisões reprodutivas, são fatores a serem dados mais atenção.

No contexto analisado, envolvendo as ciências distintas com relação ao consumo e as distinções de classes sociais, e observando a construção dessa

nova classe média dentro do contexto da transição demográfica, é que podemos ter condições de proporcionar um trabalho que tenha peso e relevância, tendo em vista a importância das decisões econômicas e políticas que afetam diretamente a sociedade nos últimos anos.

Os programas causaram um efeito reverso, fazendo parecer que a estratégia do governo de impulsionar a economia e a qualidade de vida do país, desse certo de certo modo. O país passou a ver suas taxas de fecundidade caírem cada vez mais rápido, e até nas esperadas regiões consideradas mais pobres. De uma forma subjetiva, vemos que as pessoas compraram um estilo de vida para suprir necessidades materiais, e esse tópico apenas reforça que os padrões de consumo institucionalizados colaboraram ainda mais para aumentar nossa população economicamente ativa. Nesse sentido, o objetivo do presente trabalho é analisar a relação dos descendentes no domicílio segundo suas classes sociais e os respectivos padrões de consumo.

Para realizar a investigação desse objetivo, conta-se com algumas metodologias. O primeiro passo é esquematizar as classes sociais por grupamentos de ocupações (grupos de trabalhos) de acordo com o esquema de Goldthorpe (1987), dando ênfase a esses enquadramentos em acordo a representação dos grupamentos de acordo com os grupos de trabalhos da POF 2008-2009 (Pesquisa de Orçamentos Familiares). A referida pesquisa não representa dados de Fecundidade, mas através do questionário da mesma que considera relações de parentesco no domicílio que pode ser feita a extração do número de filhos por domicílio. Essa observação pode ser avaliada como um avanço para as pesquisas do IBGE que até antes de 2000, apenas os censos levantavam esse tipo de informação.

Além dessa introdução, a dissertação se divide em cinco capítulos. No capítulo seguinte são explorados os conceitos clássicos e fundamentais das classes sociais, seguindo de um capítulo onde é aprofundada a discussão acerca da classe média. No quarto capítulo do presente trabalho, abordagens acerca da fecundidade brasileira e pontos referentes ao consumo são abordados para sustentar os apontamentos dos filhos por domicílio e as

despesas das famílias. O capítulo metodológico desenvolve as operacionalizações dos conceitos e banco de dados, como foram engendradas essas relações, seguida de capítulo que apresenta a análise dos resultados observados.

2. ABORDAGENS CLÁSSICAS SOBRE CLASSE SOCIAL

A estratificação das classes sociais é dada primeiramente por condições sociais baseadas na posição econômica. Tais condicionantes podem influenciar a mobilidade social de estratos hierarquicamente definidos desde inferiores a superiores. Nas distinções Weberianas de Economia e Sociedade de classe, *status* e poder, a classe social se caracteriza como sendo a forma de estratificação social onde os indivíduos apresentam um agrupamento com características similares, ou seja, uma identidade de classe.

Com base nesses princípios, as definições weberianas dão o principal sentido para a construção dos conceitos de classes sociais, construindo a relação social por base nas determinações econômicas que de certo modo influenciam nas demais relações sociais e legitimam suas culturas de classes através de elementos da posse de bens e das condutas.

Outras formas de distinguir as classes sociais também são elaboradas fora dos parâmetros propriamente econômicos. Definições de classe também são elaboradas através da detenção de níveis escolares e pelo mercado de trabalho, ou seja, indivíduos são enquadrados em determinadas classes de acordo com o peso dos seus diplomas escolares, e em outro contexto, se classifica os atores sobre sua posição profissional em categorias de ocupação. Esse segundo é um esquema detalhado pelo autor John Goldthorpe (1987).

2.1. Max Weber

As classes sociais vistas em Weber (1999) são uma parte do poder sobre a ação social que representam componentes causais específicos de suas oportunidades de vida, ou seja, se organizam representando seus interesses econômicos na forma da posse de bens e nos poderes aquisitivos. O julgamento de Weber é dessa forma formulado pelas "condições determinadas pelo mercado de bens ou de trabalho" (WEBER, 1999. p. 176). Essas condicionantes que colocam as classes sociais como uma organização

de poder, de acordo com as oportunidades de vida, é o que Weber chama de "situação de classe".

A primeira definição de classe social de Max Weber, observada pela posse, capacidade de aquisição de bens e concorrência no trabalho, são expressas das situações de classes que só ocorrem por serem desenvolvidas de uma situação de mercado. São os efeitos causados das relações de propriedade que geram as lutas de classes, ou seja, os interesses econômicos criados pelo mercado que desenvolve toda a estrutura de classes sociais.

As relações de classes sociais se fundam com as relações associativas que criam as situações de classes e suas ações. As classes então representam seus interesses por meio de garantias que lhes são convencionais por ordem jurídica ou econômica, e de tal forma a colocar as suas distinções através dos seus vínculos. Um exemplo que Weber usa para explicar melhor essas distinções são algumas comunidades organizadas em castas, onde se constroem além de relações e vínculos sociais, as relações de superioridade e inferioridade com relação às classes.

As relações de classes sociais de Max Weber são fruto do seu raciocínio da sua ação social, onde o ator atribui sua conduta a um sentido de modo que isso influencie o comportamento de outros indivíduos. Ao se propagar, torna-se uma ação social que então determina as condições as quais a sociedade está exposta.

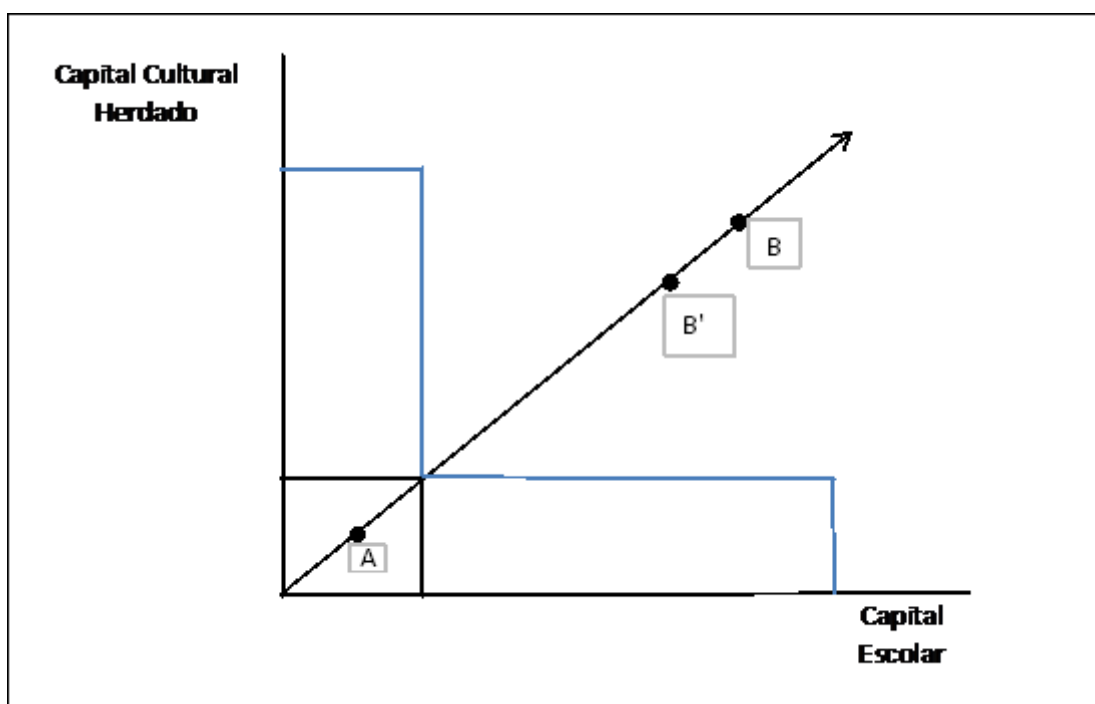
2.2. Pierre Bourdieu

A representação de classes sociais, e suas distinções, vistas em Bourdieu (2008), levam muito em consideração fatores ligadas as relações educacionais e os impactos do capital cultural sobre a formação do capital social. O ensino superior e universitário é o que mais marca a distinção dessas classes sociais, Bourdieu (2009) apresenta que filhos oriundos das classes sociais mais altas têm 80 vezes mais chances de se inserir no sistema de ensino superior com relação aos filhos das classes assalariadas, e 40 vezes mais que os filhos da classe operária. Compreende-se isso ao fato de os mais

altos níveis de escolarização estão representados nas mais altas classes sociais.

Mesmo com as mesmas especificações de ensino, os filhos das classes altas se destacam por uma distinção maior também nos seus diplomas do ensino básico por possuírem capital econômico e cultural provavelmente mais elevado, como se pode ver no exemplo gráfico a seguir:

Gráfico 1 - Relação entre o capital cultural herdado e o capital escolar de Pierre Bourdieu – 2008.



Fonte: BOURDIEU, Pierre. *A Distinção: crítica social do julgamento*. 2008.

Nesse esquema, o exemplo dos pontos “B’ e B” são os que melhores definem as distinções de indivíduos dentro de classes sociais distintas em concomitância com os níveis de detenção de capital cultural. Dentro desse esquema, indivíduos “B’ e B” possuem mesma qualificação em seus diplomas, mas não possuem o mesmo nível de capital cultural herdado, desse modo, o que acontece é uma distinção das suas condições onde a classe social que detêm maior nível de capital cultural se destaca na qualificação do capital escolar.

Essas desigualdades tendem a se reproduzir e se agravar ainda nas situações de gênero. Bourdieu (2009) aponta ainda para um cenário recorrente de vários países onde as mulheres de classes mais baixas que sofrem mais com essas distinções educacionais. Essa distinção se dá praticamente pelo que o autor chama de “modelos tradicionais de divisão do trabalho” (BOURDIEU, 2009. p. 19). Tradicionalmente as mulheres se destinam mais às faculdades de docência, tendo ainda baixas remunerações, mesmo que os diplomas sejam semelhantes aos de homens da própria classe baixa.

Considerando o envolvimento do capital social nos padrões de vida, a tendência dos filhos vindos das classes mais altas é reforçada pelos valores associados à origem social. A distinção social que reforça a eficácia do capital distinguem os valores dos diplomas educacionais dos herdeiros de classes sociais mais altas. Isso porque os conceitos vistos em Bourdieu, a reprodução social é uma eficiente domínio de legitimação das desigualdades, onde a escola funciona como uma instituição que reproduz os padrões das desigualdades e representando o legado econômico da instituição familiar, e transformando essas desigualdades em capital cultural.

Dessa forma, a cultura da classe alta, rica é tida como a cultura dominante sobre padrões de comportamento que são reproduzidos pelas demais classes sociais, ou incorporadas de forma a se legitimarem como fundamental influência para todos os padrões da sociedade.

2.3. John Goldthorpe: a classes sociais por ocupação e situação de trabalho

As classes sociais podem ser formadas sempre que os padrões de mobilidade, interação e associação estão ligados aos indivíduos distribuídos em classes. No modelo de Goldthorpe (1987), a taxa e o padrão da mobilidade são o que determinam o grau em que as classes podem ser reconhecidas como coletividades de indivíduos ou famílias que ocupam posições semelhantes dentro da divisão social do trabalho ao longo do tempo. Até aqui, temos explicações nas abordagens de classes econômicas distribuídas

socialmente, mas observaremos no sentido social como se faz a distinção dessas classes.

Ainda sobre as perspectivas weberianas de representação das classes sociais, John Goldthorpe, juntamente com outros pesquisadores de Oxford, desenvolveu, na década de 1970, um esquema teórico de reconhecimento de classes sociais, mais detalhado do que o plano macroestrutural weberiano. Para isso, Goldthorpe desenvolve o seguinte esquema de classes:

QUADRO 1 – Esquema de Classificação de John Goldthorpe – 1987.

Classificação	Número	Ocupações e/ou situações de trabalho
Classe Alta	I	Profissionais, administradores e encarregados de alto nível; gerentes de grandes indústrias e grandes proprietários
Classe Média	II	Profissionais de baixo nível, técnicos de alto nível, administradores de baixo nível, gerentes em grandes estabelecimentos industriais e de serviços; e supervisores de trabalhadores não manuais.
	III	Empregados no setor não manual de rotina.
	IV	Pequenos proprietários, artesãos por conta própria e outros trabalhadores por conta própria.
Classe Baixa	V	Técnicos de baixo nível e supervisores de trabalhadores manuais.
	VI	Trabalhadores manuais qualificados na indústria.
	VII	Trabalhadores manuais semiquilificados ou sem qualificação e trabalhadores na agricultura.

Fonte: GOLDTHORPE, John. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, 1987.

Da forma como Goldthorpe (1987) distribui suas classes sociais pelas classes de trabalhos, representa que o enquadramento profissional pode ser um elemento de medida para o reconhecimento de classes. É sobre esse aspecto que podemos observar como as influências weberianas persistem também na abordagem do Goldthorpe (1987), pois o autor compartilha do sentido de pertencimento de classe sobre a posição do indivíduo nas ocupações profissionais.

O esquema de Goldthorpe(1987) não apenas desenha a estrutura de uma classe social distribuída em posições de trabalho, mas se faz também sobre a posição na estrutura econômica e nas relações de mercado. Ocorre

que no plano social, as classes nesse sentido não devem ser compreendidas como estruturas hierarquicamente sólidas, mas o que Goldthorpe (1987) trás é uma função de identidade de classe pelo mercado e trabalho, e distribuído dessa forma podemos compreender como os indivíduos podem fazer suas mobilidades entre classes de modo que avancem ou declinem na estrutura.

Apesar do esquema de Goldthorpe (1987) procurar ser o mais detalhado em termos de estrutura de classificação, adotando o perfil do trabalho como critério para o enquadramento funcional das classes sociais, o esquema não é suficiente para alguns quadros de trabalhadores que se engendram com o decorrer do tempo e de acordo com as posições de algumas localidades no mundo. No caso do Brasil, o esquema de Goldthorpe (1987) é falho para classificar trabalhadores domésticos, em sua maioria mulheres, isso porque no país, os trabalhadores domésticos passaram a se equivaler as demais atividades “laborativas”. O uso desse esquema pode não ser necessário então para esse tipo de trabalho, excluindo em grande parte as mulheres (principalmente as mulheres chefes de família).

A principal colaboração de Goldthorpe (1987) para o sistema de classificação das classes sociais é partir do princípio da classificação a partir dos quadros funcionais do trabalho, partindo desse ponto que os indivíduos criam sua identidade de classe a partir da sua distribuição do Mercado. Não é um esquema de classificação propriamente econômico, mas um esquema que busca explicar a interação dos indivíduos em classes de trabalho.

As condutas oriundas das ações sociais, as quais definidas por Max Weber (1999), onde o ator atribui sua conduta a um sentido de modo que isso influencie o comportamento de outros indivíduos, isso ao se propagar torna-se uma ação social que determina as condições da sociedade. Ao se organizar de tais formas os indivíduos se agrupam primeiramente para defender os interesses, surgindo dessa forma as classes sociais, que estão estabelecidas de forma a compartilhar seus interesses e atingir suas satisfações.

Por essa lógica, e se valendo dos argumentos das definições econômicas, que as classes sociais fazem sua estrutura por meio de níveis de hierarquia se valendo da posse e aquisição de bens principalmente. A segunda

característica é que de acordo com seus interesses, as classes tendem a reproduzir padrões de conduta que vão de comportamentos sociais que engendram identidades sociais, e padrões de consumo, onde elementos materiais dão forma às características das classes sociais (possuir determinados elementos como automóveis já insere os indivíduos em classes intermediárias, deixando a característica da pobreza, por exemplo).

Outros elementos também são fundamentais para se fazer a intermediação das classes sociais. O capital cultural, elevado de certa forma pelo poder do capital econômico, é um elemento que trabalha para a distinção das classes sociais. Esses princípios trabalhados por Bourdieu (2005) distribuem as classes sociais em distinções por posse de elementos que de alguma forma construa uma identidade cultural da classe. Nas distinções observadas por Bourdieu (2005), as classes sociais não se diferem apenas pelo conteúdo econômico, mas se considera os níveis educacionais e os diplomas dos envolvidos.

O trabalho de estratificação das classes sociais observadas em Bourdieu (2005) é feito por uma distinção que o autor chama de “propriedade de posição”, onde:

“colocados em posições sociais estruturalmente diferentes, eles se distinguem por inúmeras condutas e atitudes dos indivíduos com os quais podem partilhar certas características econômicas, sociais e culturais.” (BOURDIEU, 2005).

De acordo com a ordem classificatória de Bourdieu (2005), as distinções das classes sociais vão bem além do plano das posses de bens do poder econômico e das distinções do plano do trabalho. O que Bourdieu (2005) explica uma cultura de classe e suas interações através da detenção de capital cultural, as classes sociais aparecem aqui sendo estratificadas pelos níveis educacionais e o peso funcionais dos diplomas. O capital econômico auxilia também nessa conjuntura a aumentar os níveis das diferenças entre os indivíduos, tendo por base que o capital cultural é obtido por uma estrutura familiar que envolva o indivíduo numa posição mais ou menos elevada com relação ao seu diploma.

O sentido que Bourdieu (2005) dá para a distinção das classes sociais é de uma específica cultura das classes, onde as interações são feitas de acordo com os laços e posses de capital cultural. Essa distinção cria uma nova hierarquia das classes, e que são legitimadas pelas classes altas de modo a fazer com que as demais posições de classes (média e baixas) sigam aquilo que foi regido e instituído pelas classes mais altas. Nesse sentido, as classes altas determinam a cultura até das demais classes, fazendo as distinções e com elas exercendo sua hegemonia por meio, principalmente, do sistema educacional.

Os três autores elencados observam a estrutura de classes sociais de acordo com esquemas particulares de classificação. Max Weber observa as classes sociais de forma mais ampla, classificando numa macroestrutura de classes altas, médias (intermediárias) e baixas, e ainda assim observando as posições que elas ocupam de modo a influenciar o *status* e as formas de poder. Pierre Bourdieu (2005) parte do sistema educacional, que cria uma segregação entre os indivíduos, fazendo com que se distinguem em classes, e a classe social mais alta que detêm os mais altos níveis educacionais e econômicos, legitimam as condutas e comportamentos de forma a conduzir uma sociedade que obedeça a essa hegemonia.

O esquema neoweberiano de Goldthorpe (1987) também faz a classificação por meio do mesmo plano de Max Weber, porém o faz de uma forma mais detalhada, onde se classifica grupos funcionais de ocupação profissional, ou seja, o mercado de trabalho é o que classifica o indivíduo em determinadas classes. O mais interessante de se observar entre os três autores é que se classificam os indivíduos socialmente de acordo com fatores fora dos padrões puramente econômico de rendimentos e posse de bens.

3. A CLASSE MÉDIA E A NOVA CLASSE MÉDIA: DISTINÇÕES EM PADRÕES E COMPORTAMENTO NO CONSUMO E *STATUS SOCIAL*

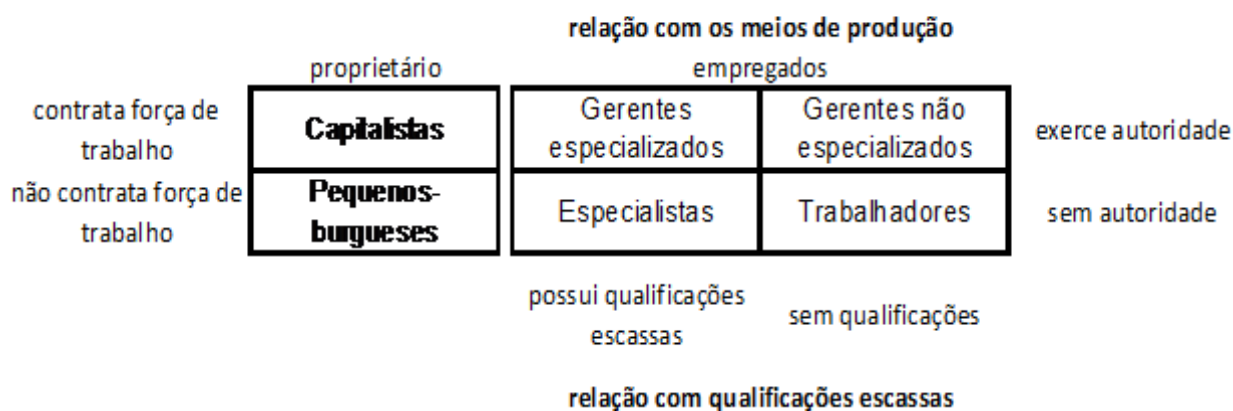
Toda história da sociedade, tem sido praticamente a história da luta de classes. A afirmação das teorias marxistas (que distinguem classes sociais em apenas duas determinantes: altas e baixas) marcam o ponto de partida para observar os diferentes níveis de classes sociais, e como definiu Max Weber (1999) numa estrutura mais física: as classes altas, médias e baixas.

As primeiras definições de classes sociais eram dadas pelas divisões econômicas, às quais deram o nome de classes, para serem consideradas a base das oportunidades de vida, dos interesses e das condutas dos indivíduos, o que acaba por impulsionar todo o conflito social. O que se tenta primeiramente considerar com os estudos de classe social, é dar a divisão social dos indivíduos que estão dispostos numa estrutura de organização da sociedade em parâmetros econômicos.

Na visão marxista, as classes sociais básicas numa sociedade eram definidas pela posse ou não dos meios de produção. Essas relações de propriedade constituíam a base das relações de classe tanto no mercado de capitais quanto no mercado de trabalho, dessa forma, as relações foram baseadas nos elementos da propriedade e do emprego.

No mapa de classes elaborado por Wright (1985), são adotadas estratégias de elaboração marxista, porém com semelhanças no modelo de influencia weberiana de John Goldthorpe (1987). No plano marxista, se colocam as classes em duas categorias: a classe trabalhadora e a classe dominante. Nisso, se é feita a primária distinção entre a elite e as classes baixas, porém, tipificar classes sociais em alta, média e baixa é uma atividade weberiana.

FIGURA 1 - Tipologia Básica de Classe na Sociedade Capitalista, esquema de Wright. – 1980.



Fonte: WRIGHT, Erik Olin. *Varieties of Marxist Conceptions of Class*. 1980.

Wright (1985) estabelece a distinção das classes altas e baixas pela opressão econômica e pela exploração. A opressão econômica decorre do bem-estar da classe dominante pela privação material do oprimido, além de garantir às elites a capacidade de defender seus direitos de propriedade e apropriar-se da força de trabalho da classe baixa.

Outra tipologia delimitada por Erik Olin Wright (1985) é situar uma categoria de trabalhadores assalariados classificados dentro de uma pequena burguesia, ou fixar esse segmento como uma "classe profissional e gerencial" (WRIGHT, 1980). O que se observa sobre a perspectiva de análise de Wright para as classes médias é que esse esquema envolve muito mais as premissas weberianas do esquema de Goldthorpe, usando apenas as nomenclaturas do sistema marxista de estratificação social.

Tendo em vista que a introdução das classes intermediárias pelo trabalho foi dada pelos conceitos weberianos, e detalhado no esquema de Goldthorpe, o critério de classificação pelo grau de ocupação profissional no sistema de classe de Wright (1985) não corresponde ao agrupamento de funções de trabalho diretamente. O autor faz isso um critério para considerar ser a representação das relações sociais de produção o critério usado para definir as classes sociais. Nesse aspecto, a análise de Wright se torna muito mais marxista do ponto de vista analítico.

A divisão social do trabalho primeiro ocorre como uma espécie de divisão natural de trabalho considerando variáveis de sexo e idade. Essas posições das divisões do trabalho também se afirmam com as estruturas sociais de Bourdieu (2009), que explica quais as posições sociais são ocupadas por indivíduos. Na compreensão de Bourdieu (2009), homens e mulheres seguem distintas carreiras universitárias que se refletem posteriormente nas posições de trabalho.

Outra variável importante para a delimitação das classes sociais é o fator da renda, que cabe como uma das principais determinantes do nível de bem-estar da população. O critério de renda que influencia os comportamentos do consumo e cria uma proporcionalidade de que os indivíduos possam criar uma condição de vida fundamentada em qualidade em outros serviços básicos como saúde e educação, por exemplo.

Sabemos que essa definição para classes sociais é limitada, pois condiciona as relações dentro dos poderes de produção e da venda da força de trabalho. A distinção de classe social marxista desconsidera a participação de camadas intermediárias da sociedade, que não são proprietários dos meios de produção, e que não se enquadram na dependência da venda da força de trabalho para os proprietários. São os conceitos de classe weberianos que inserem as camadas intermediárias, produzindo assim a classe média.

3.1. A Classe Média

O Brasil, historicamente conta com uma estrutura social herdada do seu passado colonial, o quadro profissional do século XIX era composto especificamente por profissionais liberais, militares, funcionários públicos e comerciantes. Não compunham grande massa de trabalhadores na época, pois eram apenas 7% da população em idade ativa (BARBOSA, 2003).

Com o processo de desenvolvimento e urbanização do país em meados dos anos 1930, com a entrada mais forte de setores produtivos da indústria, os estratos medianos da classe social brasileira sofreu um processo expansivo seguindo até meados de 1980 e acompanhando o intenso processo de

crescimento econômico, com isso a nova classe média, passou de 45,4% para 54,2% entre 2002 e 2009 (NERI, 2008).

As classes sociais altas (ricas ou elite), em termos mais genéricos é tido como o grupo poderoso, favorecido, qualificado, privilegiado ou superior. As elites se distinguem das demais classes por ser o grupo que detém o poder, os colocando numa hierarquia de comando. Os membros da elite se associam entre si e criam uma rede de interação social onde constituem influência não apenas social, mas políticas também, e nesse sentido, além de possuírem os meios de produção, influenciam em determinantes políticos que recaem sobre todas as demais classes.

No outro sentido, em oposição às classes ricas, estão as classes baixas, pobres ou ralés. Sendo caracterizadas mais pela falta de recursos para aquisição de bens e serviços, ou para atingir o padrão de vida institucionalmente aceitável pelas classes altas e médias, as classes pobres e baixas ainda sofrem com outros fatores da desigualdade social como nos acessos a saúde e educação e nas oportunidades de mercado, o que os deixam numa condição de vulnerabilidade. Dessa forma, a ralé é a classe vítima por excelência do abandono social e político (SOUZA, 2010).

A pobreza ainda possui formas de mensuração através do que é chamado "linha da pobreza", ou seja, o cálculo que distingue a pobreza absoluta e a relativa. A pobreza absoluta é fixa, enquanto a pobreza relativa se move de acordo com as alterações na distribuição geral de renda, implicando no fato de que a pobreza é vinculada à realização de necessidades mínimas nos orçamentos familiares em alimentação, por exemplo.

O Brasil possuía um expressivo contingente de pessoas abaixo da linha da pobreza, isso significa que uma parcela da população vive com rendas "inferior ao mínimo necessário para satisfazer as suas necessidades básicas" (BARROS e FOGUEL, 2000) expressadas pela renda de R\$ 768 mensais de 16,5% da população que vivia nessa situação de classe em 2008 (NERI, 2008).

Para determinar a linha de pobreza de uma forma primária, é feita uma análise das necessidades de consumo alimentar e despesas com a nutrição

em países em desenvolvimento como é o caso do Brasil (ROCHA, 2000). O fator seguinte que marca a distinção das classes sociais se refere ao aspecto mais conhecido pela variável de renda, mas ainda informações sobre o consumo das famílias também se torna uma fonte mais adequada para se delimitar essas distinções, tendo em vista o detalhe das informações contidas nas investigações do consumo de bens e serviços.

De fato, o efeito do consumo das camadas sociais mais ricas influencia também o consumo das classes mais baixas numa sociedade como a do Brasil onde está marcada pela desigualdade de renda, e é ainda mais evidente em regiões consideradas mais pobres, como a do Nordeste do país. Essa influência é basicamente estipulada pelo que vimos no critério de distribuição de classe do capítulo anterior por Bourdieu (2008), em que pessoas de classes sociais mais altas determinam parâmetros para exercer sua dominação, e nessas circunstâncias, criam socialmente os fatores de desigualdade social.

Para trabalhar as proposições das classes médias, além da distinção da posse de bens materiais, as condições de comparabilidade entre as classes altas e baixas também se refere à conduta social delas. Menos determinadas que os fatores materiais, as condutas são parte importante da dinâmica estrutural da condição de classe. É um dos elementos de posição social e cultural que distinguem entre as classes, e que se faz reconhecer entre os grupos. O que podemos ainda explorar sobre a abordagem que Bourdieu (2008) faz nesse sentido, é que as classes não se distinguem apenas no sentido econômico, mas também o estilo de vida e demais valores para ascensão social são elementos socioculturais que traçam as linhas entre as classes sociais.

A associação entre as classes sociais e os padrões de consumo é quase sempre recorrente, e enfatizam que o consumo é um recurso central na formação da identidade dessa classe (ODOUGHERTY, 1998). A identidade de classe média foi basicamente criada para se opor à condição da classe operária, que além de não exercerem o trabalho manual, se distinguiam pelo nível educacional e pelas práticas do consumo.

As classes médias tradicionais e as classes altas sempre tiveram suas oportunidades de emprego e consumo bem consolidados desde o surgimento do chamado "milagre econômico brasileiro" da década de 1960. Durante os anos seguintes, os padrões de consumo de bens duráveis se concentraram nas classes médias e altas, de força que só marcava ainda mais o quadro de desigualdade no Brasil e ainda assim a busca que a classe média fazia para se diferenciar dos padrões da classe baixa (ODOUGHERTY, 1998).

Uma das formas de medir as classes econômicas é pelo seu poder de consumo de bens duráveis (TV, rádio, lava-roupa, geladeira e freezer, DVD), o número de banheiros por domicílio e a contratação de trabalhadores domésticos.

Padrões de renda e de consumo são constitutivos para a identidade de classe, principalmente como uso da distinção feita pela classe média e alta, de forma mais definida:

"Se o dinheiro é padrão e medida de valor, o consumo também funciona na linguagem como uma espécie de moeda que mede as classes e trata-se de um dos mais importantes recursos através dos quais as pessoas de classe média verbalizam suas avaliações sobre o consumo (...)" (ODOUGHERTY, 1998).

Entre as formas mais comuns do consumo, a classe média tende a reconhecer que seu padrão de consumo constitui em basicamente a obtenção de bens duráveis como automóveis, e propriedade de casa própria. Além da possibilidade da garantia de educação aos filhos em escolas particulares e atividades de lazer como viagens, teatro e cinema. Além da posse de bens, aqui o consumo de capital cultural visto em Bourdieu (2008) é elemento fundamental para estabelecer um padrão de classe média, compreendido como um valor essencial para o *status* da classe.

A classe média tradicional, além dos seus gastos materiais, busca incentivar o consumo no investimento pessoal através da cultura. Para essa classe, os investimentos em moradia, cultura e educação de qualidade são fundamentais principalmente para distinguir sua posição social da Nova Classe Média.

Com tudo isso, a cultura, a educação e a moradia constituem principalmente os valores que a classe média tradicional mantém para criar sua identidade de classe, distinguir seu *status*, e manter seu estilo de vida, marcando a não semelhança com a Nova Classe Média. Para legitimar a cultura dominante, a classe média tradicional se afirma através dos sistemas de educação que é uma esfera autônoma do poder econômico (BOURDIEU e Passeron, 2009).

Há também, para o reconhecimento das classes sociais, a variável de "emprego estável" também conhecido como "trabalho não-manual". Esse critério de classificação aparece como medida de mensuração de classe social nos esquemas elaborados por Goldthorpe (1987). A *service class*¹ de Goldthorpe se distingue da classe operária por seus trabalhos serem mais estáveis e menos relacionados aos setores de produção, e contam com melhores remunerações.

Para compor a classe média no esquema detalhado de Goldthorpe (1987) estão dispostos os profissionais administradores, gerentes e técnicos de alto nível, e mais ainda adicionados aos trabalhadores manuais qualificados, técnicos e supervisores (SCALON & SALATA, 2012). O que aparece como uma unidade definida por Goldthorpe é uma organização que pode se explicar a distinção das classes médias (em nova e tradicional) por Wright (1985). Pequenos empregadores, gerentes e trabalhadores manuais qualificados ascendentes à nova classe média são os principais personagens que a classe média tradicional diverge pelo critério da posse de capital cultural.

Desde pequenos produtores aos trabalhadores qualificados, a definição da classe média tenta abarcar os demais indivíduos que não se encontram numa condição de classe social alta (proprietária dos meios de produção) e nem das classes baixas, que vendem sua força de trabalho.

¹termo de John Goldthorpe para definir a classe média.

3.2. A Nova Classe Média

Ao abordar primeiramente os casos e fatos determinantes das classes sociais, primeiramente devemos entender os determinantes que tipificam as distinções de classes, principalmente no que concerne a classe média. A classe média no Brasil é fracionada em dois tipos: primeiramente, aparece a classe média tradicional reconhecida por sua estabilidade econômica consolidada desde meados de 1960. A segunda fração é a de nova classe média, esta vem impulsionada pelo curso do efeito das políticas de transferência de renda e acesso ao microcrédito.

Por volta de 1994 que se buscaram iniciar a tendência da desigualdade de renda no Brasil, mas foi a partir de 2002 que se ficou mais nítido essa mudança de famílias para classes sociais, principalmente por considerar o aumento da renda (RIBEIRO, 2014). Mesmo que haja a melhora na renda, o mercado de trabalho ainda insere grande massa de trabalhadores não qualificados, que se inserem na classe trabalhadora e não na classe média, contrariando a classificação dada por Wright (1985), mas isso não se vale apenas do fator financeiro, pois considera o baixo grau educacional que afeta grande parte da população brasileira.

A "Nova Classe Média" é considerada em pesquisas anteriores como uma massa da população ascendente antes conhecida como "os novos ricos" por pessoas da Classe Média Tradicional (ODOUGHERTY, 1998). Na pesquisa empírica de ODougherty (1998), as impressões de pessoas de classe média tradicional sobre os indivíduos da NCM se distinguem pelo *status* que são considerados valores pessoais, como educação e cultura.

Tendo em vista a ascensão econômica da Nova Classe Média, o patamar de alcance da classe social mais baixa para uma mais elevada, a então já reconhecida classe média, busca mecanismos para proteger e demarcar sua distinção de classe social. Já que na nova condição social, a aquisição e distribuição de bens foram estabilizadas, a estratificação por *status* busca outras formas de se configurar, de modo que a situação de classe agora busca se diferenciar por capital cultural de investimentos pessoais.

Ambos os tipos da classe média consideram ter padrões de consumo de bens duráveis, porém a nova classe média não faz os mesmos investimentos pessoais que a classe média tradicional como colocar os filhos em escolas particulares e desprender gastos de lazer, por exemplo. Na nova classe média o elemento de consumo que mais marca sua posição dentro do *status* da classe, é a posse de um automóvel de boa qualidade, os famosos "carro do ano". Os "novos ricos", para manter esse estilo de vida materialista muitas vezes não mantêm os filhos em escolas particulares (ODOUGHERTY, 1998).

Vários debates são gerados sobre a classe média no Brasil, mas nos últimos debates se abordam muitas questões do crescimento considerável que essa camada sofreu ao considerar sua expansão pela distribuição de renda, políticas de combate de diminuição da pobreza e o crescimento do emprego e da formalidade no mercado de trabalho. Programas de transferência de renda e as políticas econômicas de expansão do crédito impulsionaram as taxas de considerável crescimento econômico, que buscaram a diminuição das desigualdades de rendimentos.

O índice de Gini, medida que tradicionalmente mede a desigualdade de renda no Brasil vem caindo desde 2001, com isso fica evidente o aumento da renda das camadas mais pobres, e diminuindo os níveis de pobreza e miséria (SCALON & SALATA, 2012), nesse aspecto que se confirmam os "estratos ascendentes adjacentes" da classe média (ODOUGHERTY, 1998), que é a Nova Classe Média.

Empiricamente já observamos que a definição de classe média se baseia principalmente através de variáveis de renda, padrões de consumo, ocupação profissional, investimentos pessoais e em educação. Mas há também acesso ao consumo cultural e instrumentos de saúde que distinguem essas situações de classe supracitadas.

No quesito de renda, Neri (2008) classifica a sociedade brasileira em quatro faixas (AB, C, D e E) e fazendo referência as medidas dos rendimentos mensais. O autor condiciona a classe média na faixa "C", com renda entre R\$ 1.064 e R\$ 4.591, e que passou dos 45,4% em 2002, para 54,2% da composição da população brasileira em 2008 (NERI, 2008). A classe alta, na

mesma pesquisa, mostrou uma elevação de 4% no mesmo período (de 13% para 17%), enquanto as classes mais baixas sofreram uma diminuição de 12,9%².

Os valores expressados por Neri (2008) demonstram a melhora na distribuição de renda, aumentando a participação econômica das camadas sociais intermediárias, e reduzindo a massa das classes de menor rendimento.

Autores como Scalon e Salata (2012) e Barros e Foguel (2000) convergem sobre essas pesquisas ao afirmarem que nas situações de pobreza ao redor do mundo, o Brasil, criando um estrato cada vez mais crescente da classe média, já estaria deixando sua condição de país de população pobre para se tornar um país de classe média.

Essa ideia acabou sendo difundida e usada como propaganda dos governos dos últimos anos, fazendo com que o poder político passe a considerar a expressiva importância da classe média e até aplicar a condição de a classe média ser considerada a classe dominante, através do seu estilo de vida, orientações políticas, etc.

Com o crescimento da população em idade ativa (ou economicamente ativa) nos últimos anos no Brasil, crescem também os estratos sociais, e para retratar esse exemplo, Scalon e Salata (2012) usam do esquema EGP de análise das classes sociais desenvolvida por Erikson, Goldthorpe e Portocarero (1979), onde o esquema demonstra a estruturação das classes sociais com as desigualdades de renda, mobilidade social e posições no trabalho.

Observando a PNAD, as três primeiras categorias (Profissionais e Administradores; Trabalhadores não manuais de rotina; Pequenos proprietários) representam a camada referente às classes médias. Na abordagem feita por Wright Mills (1946), a categoria de trabalhadores manuais qualificados também entra na classificação de classe média. Mas no exemplo supracitado, não se enquadra a funcionalidade desses trabalhadores na classe média, sendo pertencente ao quadro da classe trabalhadora.

²Juntas as classes "D e E" somavam 41,6% em 2002 na população, passando para 28,7% em 2009 (NERI, 2008).

Pertencente ou não ao quadro da classe média, poderíamos contestar a participação dos trabalhadores manuais qualificados como pertencentes da camada da Nova Classe Média. Isso porque, como se viu anteriormente, uma vez que essa categoria possa colaborar economicamente e com seus rendimentos aderir alguns padrões de consumo, os trabalhadores manuais não estão classificados dentro do estrato que consome cultura, provavelmente apenas bens duráveis.

A aproximação da classe de trabalhadores manuais qualificados com a classe média se deu muito pelo fato da ampliação da renda, através de programas de distribuição de renda e pela ampliação ao acesso do microcrédito pelo mercado financeiro. Foram constitutivos não apenas para o aumento dos ganhos nos rendimentos mensais, mas para as estratégias de consumo dessa categoria.

O que faz com que haja um impasse na classificação dos trabalhadores manuais qualificados para inseri-los na classe média, talvez seja também o fator educacional. Segundo dados da PNAD, 7,7% dos trabalhadores manuais qualificados tem 12 anos ou mais de estudo em 2009, contra 28,5% da classe de pequenos proprietários (SCALON & SALATA, 2012). Sendo considerada pela classe média tradicional, um elemento de distinção da nova classe média, os trabalhadores manuais qualificados então não se enquadram na perspectiva de classe média.

Essa abordagem é reforçada pelos padrões explicados por Souza (2010), de que não basta apenas alcançar os padrões de consumo, ou a melhoria nos rendimentos. A nova classe média diverge da classe média tradicional porque na sua mobilidade não há transferência de valores imateriais, que são os investimentos pessoais em educação e cultura enfatizados pela classe média tradicional como necessários para a condição da classe.

Apenas pesquisas investigativas como as de ODougherty (1998) e Yaccoub (2011) demonstram que as análises puramente econômicas tendem a classificar os indivíduos em classes de acordo com variáveis e determinantes. As condições de renda e consumo universalizam a situação de indivíduos em

classes determinadas, mas não consideram condutas e comportamentos como vistos em critérios de educação e capital cultural, por exemplo. Fazer a mobilidade de classe para uma condição mais favorável economicamente, não significa que sejam transferidos os mesmos graus de instrução cultural.

Dessa forma, pertencer a classe média não significa apenas referir a questão de renda *per capita* ou padrões de consumo. Situações de classe englobam toda questão de *habitus* do capital cultural (BOURDIEU, 2008), e esse é um critério difícil de ser transferido.

Ainda assim, por mais bens duráveis que a nova classe média possa consumir isso pode não dar a ela o prestígio necessário. De fato, passam a frequentar estabelecimentos de consumo e bens equiparáveis aos da classe média tradicional, mas por não transferirem seus bens imateriais, continuam residindo em sua maioria em bairros mais simples e não adquirem os diferenciais culturais de uma "elite da classe média". Nesse aspecto, na pesquisa da Odougherty (1998) a classe média chama essas pessoas de "novos ricos", Yaccoub os define como "novos consumidores".

Os padrões de vida da nova classe média quase não divergem, pois, originalmente, as famílias antes dispostas nas classes mais pobres, tinham altos níveis de fecundidade (ver próximo capítulo), o que faz com que, na lógica dessas pessoas, a renda tenha que ser distribuída entre mais membros da família, e para alcançar os desejados novos padrões de consumo, sejam feitas economias em coisas imateriais como na educação dos filhos.

Com melhores condições para se inserirem no mercado de bens, a nova classe média pode contar com mais acesso ao consumo de crédito para "melhorar de vida". A principal consequência das práticas de consumo usadas pelos "novos consumidores" para o mercado financeiro foi a inserção ao endividamento. O que mais impulsionou a nova classe média a consumir, através do mercado de crédito, não foi o fator isolado da renda, mas as condições que o mercado dispôs para aumentar a capacidade de consumo das pessoas pertencentes à "baixa-renda", o que faz com que esses indivíduos estejam mais propensos por esse mercado a contraírem dívidas de crédito.

Sob esses aspectos, cria-se a camada social que não são considerados pobres, entre definições de "novos ricos", "novos consumidores", "nova classe trabalhadora" (SOUZA, 2010) ou até mesmo "estratos ascendentes adjacentes" da classe média (ODOUGHERTY, 1998) a nova classe média se configura através do aumento de renda, dos novos padrões de consumo equiparáveis aos da classe média tradicional de produtos valorizados, e pelo acesso ao crédito que dá a esses indivíduos, a exposição de gerar débitos, ou dívidas.

Padrões de consumo estabelecidos criam um sistema de relações sociais tanto para dispor os indivíduos em classes de acordo com suas posses materiais, quanto mantém as estruturas de classe em torno dos padrões do consumo. Mary Douglas (2006), ao tratar os bens como elementos de linguagem e identidade dos indivíduos, trata o consumo de bens como sistemas de comunicação. Os bens servem de comunicação não apenas para quem os possui delimitar suas fronteiras dentro das classes sociais, mas na propaganda publicitária que se apropria dessa questão para propagar a utilidade de bens e demarcar o *status* de se possuir determinados produtos. Nessa lógica, ter ou não ter produtos, principalmente os eletroeletrônicos, que colocam os indivíduos em distintas posições no padrão de consumo e no *status* de se possuir bens.

Uma das condições culturais estabelecidas pelo capitalismo é o consumo de bens materiais. As sociedades que estabelecem o peso do valor que as "coisas" representam para o *status* social, e é na posse e aquisição de bens que as pessoas criam relações e identidades de classe, dessa forma se agregam valores aos bens.

Com a posse de bens os indivíduos são categorizados em diferentes estratos sociais. Ao consumir objetos considerados mais valiosos e caros, os indivíduos ganham o *status* de elite, a medida que o poder de consumir diminui, as pessoas vão se enquadrando em outras classes sociais (média ou baixa). Ao passo que os indivíduos de classes sociais baixas tenham mais condições de consumir, acompanhando a melhoria na renda, sua situação de classe muda para classe social média.

Como visto, Scalon e Salata (2012) oferecem uma abordagem classificatória totalmente voltada ao esquema de classificação por ocupação de Goldthorpe (1987), os outros critérios de classificação através da renda (NERI, 2008) ou do consumo (ODOUGHERTY, 1998), certamente daria outros resultados para a mensuração das classes sociais.

Valendo-nos de tais variáveis, a pesquisa toma sentido sobre como a produção da descendência no domicílio se manifesta entre diferentes classes sociais, mais ainda na tentativa de abordar como o consumo pode influenciar na decisão das famílias de terem filhos. E como a mudança de indivíduos das classes mais baixas para as intermediárias, com o aumento da renda, nos investimentos pessoais e nas condições de consumo, podem ter afetado ou não nos níveis de fecundidade.

4. OS PARÂMETROS DA FECUNDIDADE: INFLUÊNCIA DO CONSUMO E DAS CLASSES SOCIAIS

Não apenas as classes sociais são elementos da construção das sociedades urbanas e industriais. As transições demográficas participam de todo o molde que estrutura as sociedades modernas. No caso de uma "transição da fecundidade", configurada como uma "transição autônoma" da Demografia se constitui num aspecto fundamental, tendo em vista que sua configuração molda o padrão de gerações dentro de uma sociedade ou população.

Por essa teoria, os novos padrões de procriação e estruturação das famílias não dependem apenas das organizações sexuais e das uniões conjugais, e saem das constituições de proles para moldes mais controlados de reprodução, que são internalizados socialmente. Dada a regulação social é que se configura um padrão de reprodução:

“A precedência que se dá aos controles de tipo expansivo ou de tipo restritivo sobre a procriação depende do teor pró-natalista ou anti-natalista das ideologias dominantes.” (SOUZA, 2003).

Geralmente, as forças dominantes são constituídas do poder econômico, podendo ser institucionalizado através dos padrões de consumo, que além de criarem um padrão de vida a ser atingido e propagado, difundem os padrões de reprodução e criação de filhos a se enquadrarem dentro das possibilidades de se estabelecer as melhores condições de consumo.

Mais ainda na lógica de como as transições demográficas se relacionam com o crescimento e desenvolvimento econômico, as proporções das pesquisas econômicas que inferem diretamente na população, Paiva e Wajnman (2005) abordam diretamente o crescimento populacional ligado ao crescimento econômico, e assim, considerando a distribuição de renda como um dos fatores de desenvolvimento. Esse ponto se concentra mais no fato de que o aumento da População em Idade Ativa (PIA) é que está “positivamente relacionado com o aumento da poupança e da produtividade” (PAIVA; WAJNMAN, 2005).

Ainda com análises empíricas, podemos observar estimativas acerca dos parâmetros que refletem a imagem de uma crescente população em idade ativa, e estas podem estruturar as condições e classificações de classe social, procurando observar principalmente como o aumento da PIA e a redução dos índices de fecundidade podem ser responsáveis, juntamente com políticas sociais e econômicas, pela mobilidade das situações de classe.

Pochmann (2012) aprofunda mais essas questões sobre a nova classe média analisando a estrutura da pirâmide social brasileira. Para o autor, os resgatados da pobreza, mesmo com baixos níveis de escolaridade, de uma classe trabalhadora se configuram numa então nova classe média. A distribuição de renda e o acesso mais facilitado do consumo por essas massas intensificam mais o crescimento que foi dado à nova classe média nos últimos anos.

4.1. Políticas populacionais e medidas de classes sociais de influência sobre a Fecundidade no Brasil

As políticas sociais que buscam influenciar as taxas de crescimento demográfico, implantadas durante o primeiro governo de Getúlio Vargas (1930 - 1945) tiveram muito mais efeito no sentido de serem pró-natalistas. A legislação foi toda moldada para que as práticas controlistas da fecundidade não fossem executadas. O Decreto Federal n. 20.291 (11 de janeiro de 1932), o artigo 124 da Constituição de 1937, e o artigo 20 da Lei de Contravenções penais, proibiam práticas abortivas e colocavam a instituição da família sob proteção do Estado (ALVES, 2004).

O "milagre econômico" brasileiro (1968 - 1973), momento histórico onde as elites e a classe média se beneficiou economicamente, conviviam com as altas taxas do PIB e o crescimento populacional. Se aproveitando desse momento, as elites no país eram contrárias ao controle da natalidade (ALVES, 2004), com isso, vale ressaltar, que mesmo que as classes alta e média tenham tido um regime de fecundidade menor que as classes pobres, nem sempre as elites registraram a marca de ter filhos abaixo do nível de reposição

(2,1 filhos por mulher). As classes com maior poder econômico seguiram acreditando nas políticas anticontrolistas até meados da década de 70 (ALVES, 2004).

Com a crise econômica de 1973 e os problemas da dívida externa de 1981 à 1983, o Brasil viu seu desenvolvimento econômico se transformar em transtornos para sua sociedade (com um cenário de desemprego, violência e pobreza). Frente essa situação, o discurso político deixou de se dedicar as políticas populacionais de característica pró-natalista, e sem fazer intervenção estatal sobre a dinâmica populacional.

A transição da Fecundidade no Brasil teve uma discussão maior durante o período de redemocratização, mesmo assim, ela aconteceu sem que houvessem políticas efetivas de controle populacional. Mesmo que pesquisas apontem para a queda da fecundidade a partir dos anos de 1960, esse período convivia ainda com taxas de mortalidade infantil, e que apenas com a redução dessa mortalidade, e o aumento da sobrevivência dos filhos, que a prática da regulação da fecundidade pode ser efetivada.

O Estado brasileiro nunca formulou políticas diretas de controle da natalidade, isso fez com que a característica da redução do número de filhos, o planejamento familiar e o desejo pelo tamanho ideal da família seja um fenômeno com características bem mais particulares. As famílias passaram a tomar as decisões sobre o tamanho de suas proles, o que nos leva a crer que o controle da fecundidade no Brasil tenha um aspecto cultural.

Vários elementos foram importantes de forma direta ou indireta pra influenciar as famílias na diminuição da fecundidade. Como variáveis indiretas: os processos de industrialização, urbanização, acesso melhorado ao sistema de saúde e maior consumo de crédito e bens, além de fatores como o aumento dos níveis educacionais das mulheres e sua inserção no mercado de trabalho. Como influencia direta, o maior acesso aos métodos contraceptivos são os elementos mais conhecidos para redução dos níveis de fecundidade (SIMÕES, 2006).

No declínio da fecundidade no Brasil, as classes média e alta eram as pioneiras no processo de redução do número de filhos por mulher. As famílias mais pobres conviveram por anos sem acesso facilitado aos métodos contraceptivos, por exemplo, e sempre a margem do desenvolvimento econômico. Através da Lei nº 9.263/96, parágrafo 7 do artigo 226 da Constituição Federal de 1988, durante o governo do presidente Fernando Henrique Cardoso, o país incorporou fatores colaborativos que poderiam ser influentes aos planos privados de planejamento familiar.

Elencando direitos das mulheres, do homem e do casal, faz-se um conjunto de ações de atendimento global e integral à saúde, e proibindo qualquer medida coercitiva (ALVES, 2004), o país avançou, em termos legislativos, regulando para as famílias a prática do planejamento familiar.

As classes mais altas, que além do capital econômico, detêm de maior escolaridade e acesso à informação se valeram dessas oportunidades para terem acessos aos métodos contraceptivos. Esse cenário só demonstrou o quadro de desigualdade do país, as classes baixas "não tinham recursos para obter meios de regular a fecundidade" (ALVES, 2004), e as mulheres pobres ficaram a mercê das condições de acesso no que toca a necessidade de se controlar a fecundidade.

Com os diferenciais por classe social no comportamento reprodutivo e na prática reprodutiva no Brasil, podemos observar como ocorrem algumas disparidades. A ausência de políticas públicas no Brasil sobre o efetivo planejamento familiar para as mulheres pobres é nítido, o que causa o chamado "efeito perverso" no aumento na demanda por meios de regulação da fecundidade (FARIA, 1989). O que acontece é que entre as mulheres pobres faltam alternativas para o controle da fecundidade justamente pela falta de poder econômico e a pouca participação do Estado, e cria uma porcentagem muito alta de "mães solteiras com filhos" - nas classes alta/média dominante e nova classe trabalhadora, temos 14,1% e 18,9% respectivamente - enquanto que nas ralés são 23,8% o número de mães com filhos.

Os padrões reprodutivos são diferenciados por classes, tendo muito mais enfoque para famílias nucleares (com pai, mãe e filhos) nas classes alta e

média do que nas pobres ou baixas, onde também se conhece que se tem taxas de fecundidade mais elevadas e entre as idades das mães mais jovens do que nas classes mais altas. Dessa forma é muito mais difícil para mulheres pobres conseguirem programar suas preferências reprodutivas, pois mesmo com alguns serviços públicos de planejamento familiar, os métodos ainda são bastante escassos.

4.2. Elementos socioculturais de influência da Fecundidade

Não apenas as condições socioeconômicas são as principais forças que provocam a transição da fecundidade. John Bongaarts (1996), ao trabalhar a fecundidade em redes sociais, observa que a interação social é considerada elemento importante para além do desenvolvimento econômico apenas. As relações sociais têm poder de inibir a mudança da fecundidade o que é transmitido socialmente por meio de influências institucionalizadas, ou o que podemos chamar de “padrões” ou “estilo de vida”, e o comportamento da fecundidade nessa concepção acaba tomando forma graças a essas influências.

Praticamente no mesmo ponto, Laura Bernardi (2003) enfatiza a relação das mulheres e as relações maritais sobre a geração de filhos. O planejamento familiar continua sendo uma ideia difundida muito mais socialmente do que economicamente, e as interações sociais que contribuem para a mudança das representações comportamentais de reprodução, ou seja, o meio social que influencia na decisão do casal sobre ter ou não filhos.

O aumento da escolaridade, principalmente entre as mulheres, é um fator indireto de redução dos níveis da fecundidade (BONGAARTS, 1978) assim como o fator renda. Outras variáveis são observadas para medir o impacto socioeconômico sobre a fecundidade, e que acabam servindo para formulação de políticas. Bongaarts (1978) observa como variáveis diretas de medidas dos níveis da fecundidade os casamentos tardios e os usos de contraceptivos.

Aos poucos se consegue entender como a geração e criação de filhos é pensada de forma a se enquadrar nas possibilidades de investimentos pessoais, ou seja, aos poucos o planejamento familiar vai tomando base e estrutura. Mas, nos debates onde as quedas nos níveis da fecundidade tem mais atenção de forma a terem maiores impactos, pode não assustar outros como John Caldwell (1976) que em seu trabalho busca compreender as quedas na fecundidade e os programas de planejamento familiar não afetam o tamanho das populações.

Alguns outros autores continuam nessa lógica de relacionarem a queda dos níveis da fecundidade com variáveis socioeconômicas. Friedlander e Okun (1996) relacionam a transição como uma resposta contínua às novas circunstâncias socioeconômicas. Richard Smith (1981) avalia também as tendências dos planejamentos familiares sob o controle da fecundidade considerando instituições trabalhistas e bem-estar sociais como organizadoras dos tamanhos das famílias por meio da evolução dos rendimentos mensais. Outro trabalho que envolve esse aspecto da fecundidade com a economia é o de Lesthaege e Surkyn (1988), que apontam para um conjunto de condições onde as circunstâncias econômicas afetam as orientações sobre os padrões de construção familiar.

Algumas discussões apontam para que a economia seja um fator direto nas tomadas de decisões sobre as gerações de filhos. Alguns compreendem que os níveis da fecundidade afetam a mobilidade de classe, e sobre isso temos dois aspectos consideráveis: mobilidade intrageracional e mobilidade intergeracional (ZUANNA, 2007). No primeiro aspecto, a fecundidade é limitada para o indivíduo melhorar suas condições de vida, fazendo assim a mobilidade de classe. No segundo caso, as crianças já nascem numa classe social diferente da originária dos seus pais, podemos até afirmar que temos crianças nascidas na nova classe média, e essas tenderão a reproduzir os valores sociais que influenciarão as próximas gerações nas suas tomadas de decisões sobre ter filhos. Além de elementos mais conhecidos como “Educação” e “Renda”, as ocupações profissionais, e a classificação social de forma hierárquica são fatores determinantes no processo de declínio dos níveis de fecundidade (SKIRBEKK, 2008).

Situações de vulnerabilidade social sempre foram correlacionadas negativamente com os aspectos da fecundidade, isso se concretizou ainda mais como força de uma lei sociodemográfica (HULL; HULL, 1977) onde a situação de ter mais filhos compreende uma situação economicamente mais pobre (BAVEL, 2005). Mas, mesmo com esses aspectos econômicos tão explícitos, não se pode negar a estrutura social influenciável dentro da compreensão das abordagens sobre a fecundidade, principalmente nos aspectos de capital social. Crianças dentro das situações de conforto econômico tinham mais chances de subir de classe, e fecundidade elevada torna-se então estigma de classes inferiores, que não possuem o capital cultural e social que influenciam a construção do capital econômico; e segundo os modelos analisados por Bavel (2005), quanto maior o tamanho da família, menor é a chance de um filho subir de classe.

E deve-se também considerar os fatores subjetivos dessas implicações enraizadas nos conceitos constitutivos da fecundidade, pois, há casos que não há como provar que de fato, a mobilidade ascendente está associada com menor fecundidade (ZIMMER, 1981).

4.3. Processo de transição da fecundidade: consumo e cultura que influenciam a fecundidade das classes sociais

A classe média e alta foi pioneira nos processo de queda dos níveis de fecundidade na América Latina a partir dos anos 1960, e nos anos 1970 deu-se início ao processo de transição da fecundidade na região. Um dos fatores que colaboraram para esse processo foram as tendências de urbanização onde se encontram as classes sociais. No trabalho onde Chackiel e Schkolnik (1990) apresentam esse retrato do declínio da fecundidade na América Latina, observa-se a classificação dada às nações em transição da fecundidade onde países são classificados em transição muito avançada, avançada, intermediária e inicial. Essa classificação é dada através de resultados da Taxa de Fecundidade Total.

A queda da fecundidade no Brasil a partir dos anos 1960, fez com que o país entrasse no século XXI com níveis de fecundidade dentro da medida de reposição - 2,1 filhos por mulher (PERPÉTUO & WONG, 2003). Considera-se um perfil bastante homogêneo para o país com tantas diferenças socioeconômicas, desse modo, o Brasil passou a seguir um modelo reduzido do número de filhos por mulher, alcançado por meios disseminados de controle da fecundidade. O Estado brasileiro, no entanto, não contribuiu com políticas diretas de planejamento familiar, mas, políticas e programas que acabaram propagando uma cultura da preferência por famílias pequenas e com menos filhos, e a política econômica se torna o maior impacto na institucionalização da fecundidade a níveis reduzidos no país (SIMÕES, 2006).

O menor número de filhos também não foi o único fator para a construção da nova classe média, elevar os índices de qualificação profissional e educacional da população é uma das condições propostas pelo programa Bolsa Família, o que facilitaria também a inserção de mulheres no mercado de trabalho. Além disso, a constituição das famílias foi sendo modificada, menos filhos, passou a significar menos dispêndio financeiro, menos gastos com consumo doméstico e a quase erradicação da produção de proles, que era necessárias quando os filhos deveriam trabalhar para ajudar no sustento familiar.

Em nível de Nordeste, uma das regiões consideradas mais pobres do país, esse declínio dos níveis de fecundidade foram ainda mais significativos, principalmente nas parcelas mais pobres da população (PERPÉTUO, 1998). Esse movimento foi suficiente para desaparecer alguns diferenciais socioeconômicos de esterilização, porém, há de se observar que mesmo com a redução dos níveis, a Região Nordeste ainda concentra uma fecundidade entre as idades mais jovens da mãe (20 a 24 anos), diferente do que ocorre em outras regiões além da Norte. O que mais teve impacto para difusão da ideia de ter menos filhos no Brasil, não foram políticas de planejamento familiar como visto anteriormente, até porque a transição da fecundidade no Brasil recebia muito mais impacto de movimentos feministas que propagavam os direitos da saúde da mulher (CARVALHO, 2005).

Teorias pessimistas sobre os programas sociais de assistência e distribuição de renda no Brasil acabam sendo revisadas. Especulava-se que quanto mais uma mulher recebesse auxílio como do Bolsa Família, mais filhos essa mulher teria. Ter mais filhos significa consumir muito mais do que produz, e que recai sobre as condições de pobreza. Porém, não foi isso que aconteceu no Brasil. Com mais acessos aos sistemas de saúde, inserção no sistema educacional, observa-se que atualmente no Brasil existe um crescimento da população que mais produz do que consome, ou seja, uma população economicamente ativa.

Em 2000, apenas 6% das mulheres tinham um regime alto de fecundidade, de cinco ou mais filhos por mulher, o que contrasta com os dados de 1991 que esse número correspondia à 11% das mulheres (CAVENAGHI; BERQUÓ, 2004). Os níveis de fecundidade são divergentes entre mulheres de grupos sociais distintos, e com os impactos das variáveis socioeconômicas, que afetam os movimentos comportamentais, culturais e institucionais, as tendências da fecundidade variam de acordo com os fatores. Em 2000, mais de 50% das mulheres já atingiam níveis baixos de fecundidade no Brasil (CAVENAGHI; BERQUÓ, 2004).

Os movimentos da fecundidade por distinções de classes sociais são bastante divergentes, justamente pelo sentido dado nas disposições econômicas e socioculturais. Esse comportamento frente às questões reprodutivas podem seguir padrões afetados sobre como as mulheres se posicionam pelo seu grau de escolaridade e posições de trabalho, cujo capital social funciona para se organizar em ter menos filhos.

Os padrões de criação e geração dos filhos se alteram através do tempo por fatores macroeconômicos e sociopolíticos e se consolidam nas carreiras reprodutivas (SOUZA, 2005) entre grupos sociais distintos e sobre diferentes aspectos. Grupos de mulheres mais pobres, com poucos anos de escolaridade (3 anos ou menos) possuem índices de fecundidade mais elevados, e se apresentando ainda semelhante ao quadro de mulheres com 4 a 7 anos de escolaridade (SOUZA, 2005). Dentro desse cenário, a hipótese é de que pouca ou escolaridade básica não constitui novos padrões de qualificação pessoal e

profissional, deixando ainda as mulheres dispostas às piores situações de trabalho e remuneração.

Em contrapartida, mulheres com mais anos de escolaridade, principalmente as que detêm o 3º grau de escolaridade, tendem a iniciar sua carreira reprodutiva mais tardiamente (dos 30 a 34 anos de idade), e dessa forma produzem menos ou nenhum filho (quase 50% das mulheres desse grupo não possuíam filhos, de acordo com o Censo de 2000 no estado da Bahia). Os padrões de procriação não são apenas distintos em números de filhos tidos, mas também se diferenciam nas práticas sexuais, onde as mulheres jovens (15 a 19 de idade) dos estratos sociais mais altos, não iniciaram ainda suas carreiras reprodutivas, em detrimento das mulheres de mesma faixa etária de classes sociais mais baixas. Mas ainda deve haver certo cuidado nessa abordagem, pois mesmo com as distinções dos padrões de reprodução, não é prudente cair no senso comum de afirmar que as taxas de fecundidade das mulheres pobres permanecem constantemente altas (SOUZA, 2005).

Mesmo com tais distinções, os grupos sociais em questão vêm assumindo novos padrões de como organizar a vida cotidiana em concomitância com os padrões reprodutivos. Redes de sociabilidade auxiliam bastante as interações culturais que influenciam as formas de se estruturar as preferências reprodutivas ainda muito sendo pensada pelas articulações socioeconômicas. O que aparece aqui é pensar que a forma como alguns padrões de reprodução funcionam, podem sim estarem ligadas às formas de amenizar gastos familiares e eventuais custos domésticos para o consumo de outros bens que favoreçam o indivíduo a identidade de se pertencer à determinada classe social.

Mudanças nos fatores culturais da população acabam sendo institucionalizadas e propagadas pelos meios de comunicação. Faria (2002) explica que a televisão, por exemplo, acaba por institucionalizar e difundir novos valores e regras de comportamento. Essas tendências propagadas e difundidas socialmente colaboram para criar certa cultura que busca cada vez mais identidade de ter menos filhos. Ainda assim, não existem afirmações

diretas que digam que a televisão influencia os níveis menores de fecundidade, e bens de consumo, crédito e serviços médicos avançados são os fatores que mais auxiliam o novo padrão de fecundidade reduzida.

Alguns autores apontam que os arranjos familiares são os que constituem os padrões de consumo engendrados pelo bem-estar social. Pensando em atingir os modelos de consumo esperados, as famílias tendem a se organizarem de forma a maximizar o bem-estar mesmo que tenha que recorrer às dívidas de crédito, mas além disso há uma plataforma onde "a demanda por bens e serviços depende apenas da restrição orçamentária da família e dos preços, ou seja, é a interação entre os indivíduos que determinará o perfil econômico de consumo das famílias" (REMY, 2012).

Assim, o número reduzido de membros da família engendra um padrão de consumo muito mais elevado de bens e serviços, além de aumentar a capacidade de endividamento ao que é induzida a nova classe média (SANTOS; COSTA; TELES, 2013). Ainda dessa forma, o crescimento da renda familiar atrelada a ampliação do consumo de crédito e a redução das taxas de juros, auxiliaram a ascensão das demandas da população que antes ficavam à margem das outras condições de classe. Foi também através desse processo de endividamento que a nova classe média se configurou nos últimos anos.

5. DADOS E METODOLOGIA

Para compreender a discussão acerca das relações das classes sociais com o número de filhos, e o efeito relacional do número de filhos sobre seus gastos, foi utilizado o banco de dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) desenvolvida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE.

A POF analisa os gastos e consumo das unidades familiares durante o período de 12 meses. A pesquisa no período de 1974-1975 era chamada Estudo Nacional de Despesa Familiar (ENDEF), mudando para a POF em 1987-1988. Essa pesquisa tem como unidade amostral os domicílios como base de investigação dos rendimentos, orçamentos e gastos das famílias.

A amostra da POF 2008-2009 reúne 56.091 famílias com 190.159 observações sobre as unidades de consumo. Feita a ponderação dos dados, a POF representou 57.815.504 milhões de famílias, 190.519.297 milhões de brasileiros e com 99.757.644 milhões de pessoas distribuídas na população em idade ativa, e representadas dentro de classes de trabalhos.

A POF (2008-2009) que abrange todo território nacional, investiga como unidade de pesquisa os domicílios como uma “Unidade de Consumo” onde um morador representa os demais por compreender que no domicílio em questão se dividem as mesmas fontes de alimentação, despesas da moradia, e onde cada moradia compartilha de uma fonte de renda específica.

A POF se divide em vários bancos de dados, entre eles: informações do domicílio, condições de vida, inventário, despesas dos últimos 90 dias, despesas dos últimos 12 meses, outras despesas, caderneta de despesas, despesas com veículos, rendimentos e deduções e outros rendimentos.

Para a construção do referido trabalho, foram elencados os banco e trabalhados: domicílios, despesas com veículos e rendimentos. Esses três bancos apresentaram as análises necessárias para observação dos conceitos relativos às classes sociais, ao consumo e a relação dessas variáveis com o número de filhos das unidades de consumo.

O banco de dados “Domicílios” oferece as informações do número de filhos por domicílio, observando a informação da relação de parentesco onde os filhos são registrados com relação ao chefe do domicílio. Em “Despesas com Veículos” busca-se registrar o banco de dados com os principais veículos utilizados pela população brasileira: veículos utilitários importados e nacionais, veículos de passeio importados e nacionais, e motocicletas. No banco de dados de rendimentos, a variável “posição de ocupação” foi eleita para formular as classificações por trabalhadores, de forma que fosse possível representar os trabalhadores brasileiros em classes sociais, em concomitância com o esquema de classificação por trabalho de John Goldthorpe (1987).

No esquema de Goldthorpe (1987), as posições de ocupação (trabalho) são enquadradas em distintas classes sociais categorizadas de sete formas. A POF apresenta nove categorias de trabalho que acabaram sendo classificadas de acordo com as funções semelhantes das classes do sistema capitalista de John Goldthorpe (1987) como demonstrados na Quadro 2.

A proposta a seguir foi categorizar as classes sociais brasileiras com o sistema de manipulação da POF – IBGE, seguindo a proposta de categorização de classes sociais pelo trabalho.

As posições de trabalho descritas na POF (Pesquisas de Orçamentos Familiares) foram enquadradas numa correlação com o esquema de Goldthorpe (1987) para se observar como fazer a análise da estrutura de classes como no caso do brasileiro, e onde cada trabalhador, de acordo com seu setor, se classifica de acordo com seus padrões de classes.

QUADRO 2 – Grupamentos Ocupacionais da Pesquisa de Orçamentos Familiares em comparação com o Esquema de Classificação por Trabalho de Goldthorpe. – 2017.

Classe	nº	Classes de Trabalho de Goldthorpe	Grupamentos ocupacionais/POF	Classes de Trabalhos da POF
Classe Alta	I	Profissionais, administradores e encarregados de alto nível; gerentes de grandes indústrias e grandes proprietários.	Empregador	Dirigentes em geral
Classe Média	II	Profissionais de baixo nível, técnicos de alto nível, administradores de baixo nível, gerentes em grandes estabelecimentos industriais e de serviços; e supervisores de trabalhadores não manuais.	Empregado Privado	Trabalhadores de Serviços Administrativos
	III	Empregados no setor não manual de rotina.	Empregado Público	Membros das Forças Armadas e auxiliares; Técnicos de Nível Médio
	IV	Pequenos proprietários, artesãos por conta própria e outros trabalhadores por conta própria.	Conta própria	Vendedores e prestadores de serviços do comércio
Classe Baixa	V	Técnicos de baixo nível e supervisores de trabalhadores	Aprendiz ou Estagiário	Técnicos de nível médio
	VI	Trabalhadores manuais qualificados na indústria.	¹	Trabalhadores da produção de bens e serviços industriais e de reparação e manutenção
	VII	Trabalhadores manuais semiquualificados ou sem qualificação e trabalhadores na agricultura.	Empregado Doméstico; Empregado Temporário na Área Rural; Trabalhador na Produção para o Próprio Consumo; Não-remunerado em ajuda a membro do domicílio.	Trabalhadores agrícolas; Trabalhadores dos Serviços

¹ classe operária não descrita pela POF (2008-2009)/IBGE.

Fonte: elaboração própria, adaptado dos trabalhos Goldthorpe (1987) e POF (2008-2009).

Relacionando o esquema de Goldthorpe (1987) com as análises estruturais de classes sociais, é voltado para uma análise de como a sociedade se classifica de acordo com o mercado de trabalho e as atividades distribuídas no sistema capitalista. As situações de classes no esquema adotado que moldam os exemplos de como relacionar esses parâmetros para o caso de registros como no Brasil.

Ressalva-se as observações de que a Pesquisa de Orçamentos Familiares não representa de forma direta os trabalhadores do setor industrial no seu registro de pesquisa. Apenas com a descrição detalhada do banco de dados, os trabalhadores da indústria e autônomos nos serviços mecânicos de reparação e manutenção tem sua participação descrita.

No entanto, as demais classificações da POF foram condicionadas ao esquema de Goldthorpe (1987), para que se pudesse ser retratado um esquema de classificação social brasileiro de acordo com a forma de como as descrições são registradas nas pesquisas nacionais. Das nove categorizações da POF, cinco se enquadraram em locais específicos entre as classes altas, médias e baixas. Outras quatro categorias se classificaram nas classes baixas todas na posição VII das classes sociais.

As classes médias no Brasil – representadas pelos empregados privados, públicos e trabalhadores por conta própria, são o principal foco de representação e análise da pesquisa, sendo observado, posteriormente, o número de filhos dessa classe social.

5.1. Exposição das variáveis selecionadas

Para desenvolver os quadros necessários para observação da pesquisa, três variáveis foram consideradas centrais e fundamentais. Oriundas de distintos bancos de dados (Rendimentos, Domicílios e Despesas), foram extraídas as informações acerca das classes de trabalhadores (em seguida compreendida em classes sociais), o número de filhos por domicílio, e as despesas com veículos por domicílio (Quadro 3).

QUADRO 3 – Quadro de variáveis selecionadas. POF 2008-2009.

Variáveis	Categorias	Banco POF
Filhos	0 filhos	FilhosDOM ³
	1 filho	
	2 filhos	
	3 filhos	
	4 filhos ou mais	
Classe	1. Empregado Privado	V13
	2. Empregado Público	
	3. Empregado Doméstico	
	4. Empregado temporário na área rural	
	5. Empregador	
	6. Conta-própria	
	7. Aprendiz ou Estagiário	
	8. Não remunerado em ajuda a membro do domicílio	
	9. Trabalhador na produção para o próprio consumo	
Consumo	1. Automóvel de Passeio Nacional	V5100101
	2. Motocicleta	V5100201
	3. Automóvel Utilitário Nacional	V5100301
	4. Automóvel Utilitário Importado	V5101001
	5. Automóvel de Passeio Importado	V5101002

Fonte: elaboração própria.

O principal aspecto foi relacionar o número de filhos do domicílio com a quantidade da posse de veículos de vários tipos (utilitários, de passeio e motocicleta) por domicílio. Dos tipos de veículos selecionados para esse trabalho levam-se em consideração os tipos mais comuns que são utilizados pelas famílias. Nesse primeiro aspecto observamos quantos domicílios com quais números de filhos possuem pelo menos um tipo de veículo.

No retrato das classes de trabalhos da POF onde aparecem as nove categorias de trabalhadores em dados brutos. Nessa tabela de dados brutos, os empregados e trabalhadores registram o número de filhos que tem, com a observação de que a POF registra as unidades de consumo, ou seja, os domicílios e não os indivíduos.

³ Variável “FILHOSDOM” (filhos do domicílio) foi desenvolvida a partir dos dados da “V13 – Condição na Família”, do Banco de Dados de “Pessoas” da POF 2008-2009.

. Os veículos mais comuns de serem utilizados por grupos familiares são automóveis de passeio e motocicleta. Porém, os automóveis utilitários aparecem levando em consideração que ao classificar os grupos por classes de trabalho, considera-se para a classe média, a trabalhadora por conta-própria, que se supõe serem consumidores de automóveis utilitários para seus tipos de trabalhos autônomos.

No capítulo seguinte, observa-se a estrutura que essa dimensão se toma com relação ao consumo de despesas com veículos e a relação do número de filhos, e como essa estrutura se comporta sobre o número de filhos de pessoas de classes sociais de acordo com suas posições de trabalho.

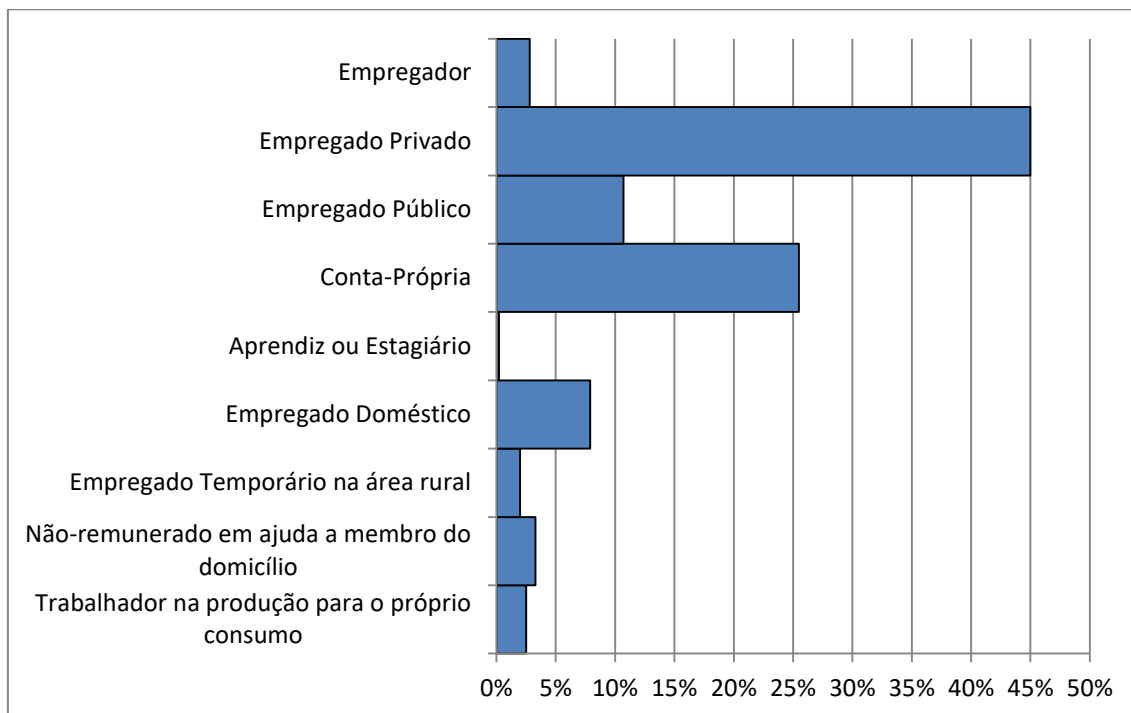
6. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Dois cruzamentos foram fundamentais para o desenvolvimento dos dados, a variável “filhos” (Quadro 3) foi eleita para relacionar com as variáveis de classe social e consumo.

A primeira análise observada para a estruturação do trabalho é monitorar as posições de classes sociais, como observadas pela relação estrutural entre as posições definidas pela POF e as descrições categorizadas por John Goldthorpe (1987), as classes altas representam o grupo de empregadores, as classes médias, os empregados privados, públicos e trabalhadores por conta-própria. As demais categorias da POF se enquadram nas classes baixas, sendo posicionado em maior *status* de classificação os aprendizes e estagiários, e colocando os demais trabalhadores no último quadro de classificação das classes baixas – Empregado temporário na área rural, empregados domésticos, não-remunerados em ajuda à membro do domicílio, trabalhador na produção para o próprio consumo.

Os principais personagens de interesse são no caso os componentes das classes médias (empregados privados, públicos e trabalhadores por conta-própria). Essas três categorias juntas representam uma maior parcela da população de trabalhadores do Brasil (Gráfico 2), o que nos leva a considerar a análise de outros autores como Souza (2010), que aponta que o crescimento da classe média, categorizando na chamada “Nova Classe Média”, deu ao país uma maior importância econômica e política. A classe média, para essa corrente de pensamento, considerando sua maioria, passa então a ser considerada a classe dominante não apenas pelo seu tamanho, mas pela influência do desenvolvimento econômico.

GRÁFICO 2 - Representação dos Grupamentos Ocupacionais. POF (2008-2009), Brasil. – 2009.



Fonte: elaboração própria a partir da POF (2008-2009).

A estrutura do consumo das famílias acompanha também a evolução da renda familiar *per capita*. O ritmo de crescimento do consumo foi considerável tendo em vista o aumento de pessoas ativas na população, quando se relaciona o consumo com a estratificação social, também se conhece como os padrões se comportam de formas diferentes. Quanto maior for a renda familiar *per capita* numa unidade de consumo, maior será os gastos com transporte, por exemplo.

Continuando as propostas do trabalho em observar o número de filhos das classes sociais e suas formas de consumo com efeito nos descendentes, a ideia de fundamentar os padrões de classes sociais, primeiro usando como critério de classificação as posições nos trabalhos, é facilitada tendo em vista que o uso dessa variável condiciona os inseridos em cada classe a uma posição social não apenas mercadológica. O *status* concebido pelo trabalho condiciona os indivíduos em certos padrões de renda, gastos, consumo e qualificação educacional.

Essas análises são levadas em consideração sobre o aspecto de que, para exercer determinadas atividades no mercado de trabalho, o indivíduo deva

possuir distintas qualificações educacionais. E a consequência disso dar-se pela segregação nos rendimentos e conseqüentemente nos padrões de consumo e condições de vida.

O quadro de representação percentual dos descendentes do domicílio das classes sociais nos mostra como estão condicionadas as relações das classes sobre o número de filhos representados por cada uma.

TABELA 1 – Percentual do número de filhos no domicílio por grupamentos ocupacionais, Brasil. – 2009.

Grupamentos Ocupacionais		Número de filhos no domicílio									
		0 filhos		1 filho		2 filhos		3 filhos		4 filhos ou mais	
		Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Classe Alta	Empregador	12435	2,6%	12723	3,0%	9803	2,8%	5012	3,2%	2825	3,01%
Classe Média	Empregado Privado	220902	46,4%	194873	46,6%	158080	45,7%	72555	45,8%	38251	40,75%
	Empregado Público	65458	13,8%	55830	13,3%	47977	13,9%	21859	13,8%	13845	14,75%
	Conta-Própria	121783	25,6%	106857	25,5%	89074	25,7%	40495	25,6%	26891	28,65%
Classe Baixa	Aprendiz ou Estagiário	894	0,2%	1106	0,3%	810	0,2%	169	0,1%	240	0,26%
	Empregado Doméstico	40438	8,5%	36265	8,7%	30334	8,8%	13227	8,3%	8474	9,03%
	Empregado temporário na área rural	5021	1,1%	3638	0,9%	2807	0,8%	1814	1,1%	1179	1,26%
	Não-remunerado em ajuda a membro do domicílio	5743	1,2%	4825	1,2%	4613	1,3%	1753	1,1%	996	1,06%
	Trabalhador na produção para o próprio consumo	3029	0,6%	2437	0,6%	2501	0,7%	1560	1,0%	1161	1,24%
Total		475703	100%	418554	100%	345999	100%	158444	100%	93863	100%

Fonte: elaboração própria, a partir da POF 2008-2009.

Os empregados privados constituem maior parte da população economicamente ativa, sugerindo que 45% da população esteja empregada no setor privado (gráfico 2). Seguindo nessa perspectiva os trabalhadores por conta-própria, autônomos do próprio negócio e muitos reconhecidos como a “nova classe média”, são um pouco mais que 25% da população.

Por apresentarem maior proporção, esses dois seguimentos das classes sociais médias, tanto representam os maiores índices de domicílios sem filhos (46,4% em domicílios de empregados privados e 25,6% de trabalhadores por conta-própria) quanto também lideram o quadro de domicílios com um filho e até mais tabela 2.

Os empregados públicos, setor da classe média com menos população representada no mercado de trabalho (cerca de 13% dos domicílios), são também os domicílios que tem o terceiro maior índice de descendentes (Tabela 1) Em todos os setores, o número de domicílios sem descendentes é maior do

que os domicílios com apenas um filho, e essa condição tende a diminuir ao considerar o maior número de descendentes.

Nas demais classes, os empregadores (classe alta) e estagiários (classe baixa) são os únicos que possuem um número maior de pessoas com um filho, do que os que não têm nenhum filho. Nas demais categorias das classes baixas, o número além de ter sido menos representado que as classes médias, somados possuem menos representação no número de domicílios sem filhos (3,63%) contra a menor parcela representada pela classe média de funcionários públicos (4,39%), e seguindo em declínio pelas demais categorias (1 filho a 4 filhos ou mais).

Os gastos com veículos diminuem seguindo a diminuição do número de filhos do domicílio, isso significa que quanto mais descendentes num domicílio, menor a proporção de veículos sendo consumidos. Apenas o grupo sem filhos tem uma pequena variação percentual de ter menos veículos do que domicílios que tem apenas um filho. Pela tabela 2, o veículo mais comumente consumido (automóvel de passeio nacional) predomina de forma quase semelhante nos domicílios sem filhos (16,26%) como nos domicílios com um filho (16,67%), e segue em queda nos outros grupos que tem de dois filhos e mais.

TABELA 2 – Percentual dos descendentes do domicílio com as despesas de veículos, Brasil. – 2009.

		Descendencia de filhos no domicílio				
		0 filhos	1 filho	2 filhos	3 filhos	4 filhos ou mais
Veículos por Domicílios	Automóvel de Passeio Nacional	63,6%	63,3%	61,3%	65,4%	60,1%
	Motocicleta	31,7%	32,0%	33,4%	30,3%	35,4%
	Automóvel Utilitário Nacional	3,1%	2,7%	3,5%	3,1%	2,4%
	Automóvel Utilitário Importado	0,2%	0,5%	0,2%	0,0%	0,5%
	Automóvel de Passeio Importado	1,4%	1,5%	1,6%	1,1%	1,6%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: elaboração própria, adaptado dados da POF 2008-2009.

No quadro de consumo de veículos, o consumo de automóveis nacionais e de motocicletas lideram os gastos dos domicílios em relação aos modelos

importados. Porém, todas as despesas com veículos diminuem a medida que a proporção dos filhos diminuem em seguida.

O resultado final condiz com a tendência nacional, onde já aparece nos domicílios maior número de bens como veículos do que o número de filhos. O crescimento de uma população economicamente ativa já supõe um aumento nos padrões de consumo e renda, ainda mais quando acompanhado com um número reduzido de filhos no domicílio.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

De um modo geral, a queda do número de filhos se explica principalmente pelas grandes transformações na estrutura socioeconômica da população. Fatores como urbanização, dinamização da economia, maior acesso ao crédito e formas de consumo, e programas de transferência de renda para população mais pobre são importantes para interferência comportamental sobre o domicílio gerar seus descendentes.

Dois fatores são fundamentais para mudar o comportamento da procriação entre as classes sociais, de forma a fazer com que se busque melhor ascensão social: acesso aos bens de consumo e a universalização educacional. Isso porque, a qualificação educacional é o principal meio de mobilidade do indivíduo em classes de trabalhos que colocam os indivíduos em classes sociais como vimos pelo esquema de Goldthorpe (1987) e pelo enquadramento funcional da POF.

No critério do consumo, esse reconhecido como um grande elemento de estratificação social, as classes acabam modelando seu comportamento e criando identidade em torno dessa variável tendo em vista que o consumo de bens e serviços está mais relacionado com a condição de renda aos quais os indivíduos têm ou não acesso. O consumo se torna critério de pertencimento de classe social A, B ou C, pois o acesso está estritamente relacionado a condição de renda e, conseqüentemente, a posição do indivíduo no mercado de trabalho, ou seja, observa-se onde os indivíduos de cada classe social está inserido pelos grupamentos ocupacionais do mercado de trabalho.

Valendo-nos de tais conceitos, dados e configurações dadas pela POF 2008-2009 e esquema de Goldthorpe (1987), a abordagem na produção da descendência no domicílio se manifesta de formas distintas pelas classes sociais, e o consumo representa a maior distinção para influenciar na decisão das famílias de terem filhos. Com o aumento da renda, a busca no consumo dos investimentos pessoais e materiais, afetam de forma metódica as preferências reprodutivas da família, de modo que um número maior de filhos do domicílio foram representados apenas nos valores entre 1 ou 2 filhos, e

observando ainda que o maior número de domicílios que possuem bens são os que não possuem filhos no domicílio.

Além do aproveitamento da situação econômica do país nos últimos anos, a influência para maiores níveis de consumo e o aumento das qualificações profissionais e dos rendimentos, fez com que houvesse um crescimento na composição das classes sociais. A mobilidade para as classes sociais intermediárias levou também a consideração sobre a influência reprodutiva, fazendo com que o comportamento reprodutivo das famílias entrasse para um regime de declínio.

8. REFERÊNCIAS

ALVES, J. E. D. **As políticas populacionais e os direitos reprodutivos: "o choque de civilizações" versus progressos civilizatórios.** Campinas: ABEP/UNFPA, 2004.

BARBOSA, A. **A formação do Mercado de trabalho no Brasil: da escravidão ao assalariamento.** Campinas: Instituto de Economia/ Unicamp, 2003.

BARROS, R. P. de.; FOGUEL, M. **Focalização dos gastos públicos sociais e erradicação da pobreza no Brasil.** In: HENRIQUE, R. (org.). Desigualdade e pobreza no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

BERQUÓ, E.; GARGIA, S.; LAGO, T. **Pesquisa Nacional de Demografia e Saúde da Criança e da Mulher: PNDS,** 2006. São Paulo: Cebrap, 2008.

BONGAARTS, J. **A framework for analyzing the proximate determinants of fertility.** Population and Development Review, volume 4, Issue 1 (Mar., 1978), 105-132.

_____, J. WATKINS, S. C. **Social intarations and contemporary fertility transitions.** Population and Development Review, Vol. 22, No 4 (Dec., 1996), pp. 639-682.

BOURDIEU, P. **A Distinção: crítica social do julgamento.** São Paulo: Edusp; Porto Alegre, RS: Zouk, 2008.

_____, P.; PASSERON, J. **La eleicción e los elegidos.** In. Los Herderos: los estudiantes y La cultura. 2ª Ed.- Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina, 2009.

CAETANO, A. J.; AMORIM, F. A. **Classe social, reprodução e contracepção no Brasil contemporâneo.** In. Diálogos transversais em gênero e fecundidade: articulações contemporâneas. Margareth Arilha et al. (org.) - Campinas: Librum Editora, ABEP, 2012.

CARVALHO, J. A. M. de; BRITO, Fausto. **A demografia brasileira e o declínio da fecundidade no Brasil: contribuições, equívocos e silêncios.** R. bras. Est. Pop., São Paulo, v. 22, n.2, p. 351-369, jul./dez. 2005.

CAVENAGHI, S.; BERQUÓ, E. **Mapeamento sócio-demográfico dos regimes de fecundidade no Brasil e sua variação entre 1991 e 2000.** XIV Encontro Nac. de Est. Populacionais, ABEP, MG. Set de 2004.

CHACKIEL, J.; SCHKOLNIK, S. **América Latina: Transición de La fecundidade em el período 1950 - 1990.** Seminário sobre Transición de La Fecundidad em A. Latina. IUSSP/CELADE, 1990.

DOUGLAS, M.; ISHERWOOD, B. **O mundo dos bens: para uma antropologia do consumo.** Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2006.

ERIKSON, R.; GOLDTHORPE, J.; PORTOCARERO, L.. **Intergenerational class mobility in three Western European societies.** British Journal of Sociology 1979.

FARIA, V. **Televisão, telenovelas e queda de fecundidade no Nordeste.** Novos Estudos, CEBRAP, nº 62, mar 2002. pp. 21 - 39.

FIALHO, T.; JAYME JR, F.; HERMETO, A. M. **Desenvolvimento do sistema financeiro e pobreza no Brasil: uma análise multivariada.** - Belo Horizonte: UFMG/CEDEPLAR, 2013.

FRIEDLANDER, D.; OKUN, B. **Fertility transition in England and Wales: continuity and change.** Health Transition Review, 1996.

GERTH, H. H.; MILLS, C. Wright. **From Max Weber: Essays in Sociology.** New York: Oxford University Press, 1946.

GOLDTHORPE, J. **Social Mobility and Class Structure in Modern Britain.** Oxford University Press, 1987.

HULL, T.; HULL, V. **The relation of economic class and fertility: an analysis of some Indonesian data.** - Population Studies, vol. 31, nº 1, 1997.

IBGE. **Síntese de indicadores sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira.** Coordenação de População e Indicadores Sociais. – Rio de Janeiro: IBGE, 2015.

JANNUZZI, P. M. **Mobilidade social no contexto de adversidades crescentes do mercado de trabalho brasileiro dos anos 1990.** Economia e Sociedade: Campinas, 2002.

LESTHAEGE, R.; SURKYN, J. **Cultural dynamics and economic theories of fertility change.** Population and Development Review. n. 14: 1-45p, 1988.

MOREIRA, M. M. de.; FUSCO, W. **Mapeando a fecundidade Nordestina.** ABEP, Águas de Lindóia, 2012.

NERI, M. **A nova classe média.** Rio de Janeiro: CPS, 2008.

ODOUGHERTY, M. **Auto-retratos da Classe Média: Hierarquias de Cultura e Consumo em São Paulo.** Dados, vol.1. n.2. Rio de Janeiro, 1998.

PAIVA, P.T.A.; WAJNMAN, S. **Das causas às consequências econômicas da transição demográfica no Brasil.** Revista Brasileira de Estudos da População, São Paulo, v. 22, n. 2, 2005.

PERPÉTUO, I. **Contraconcepção e declínio da fecundidade na Região Nordeste, 1980-1996.** Revista Brasileira de Estudos da População, - Brasília, 1998.

PERPÉTUO, I.; WONG, L. **Programas e políticas nacionais que afectaron el curso de La fecundidad en el Brasil.** In. La fecundidade en América Latina: Transición o revolución?. CELADE. – Santiago, 2003.

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

REMY, M. A. P. de A. **Evolução das estruturas de arranjos familiares e padrões de renda.** XVIII Encontro Nacional de Estudos Populacionais. ABEP, SP, nov. 2012.

RIBEIRO, C. A. C. **Mobilidade e Estrutura de Classes no Brasil Contemporâneo**. Sociologias, Porto Alegre, 2014.

ROCHA, S. **Opções Metodológicas para a Estimação de Linhas de Indigência e de Pobreza no Brasil**. IPEA. Rio de Janeiro, 2000.

SANTOS, A. C.; COSTA, V.; TELES, N. **A economia política do consumo e do crédito às famílias: Um contributo interdisciplinar**. – Revista Crítica de Ciências Sociais. [Online], 101/2013.

SCALON, C.; SALATA, A. **Uma nova classe média no Brasil da última década? O debate a partir da perspectiva sociológica**. Revista Sociedade e Estado, vol 27, nº 2, Maio/Agosto 2012.

SIMÕES, C. C. da S. **A transição da fecundidade no Brasil: análise de seus determinantes e as novas questões demográficas**. - São Paulo: Albeit Factory Editora e Comunicação, 2006.

SKIRBEKK, V. **Fertility, trends by social status**. – Demographic Research. Rostock, 2008.

SMITH, R. M. **Fertility, economy, and household formation in England over three centuries**. – Population and Development Review. n 7, 595-622p. 1981.

SOUZA, G. A. A. de. **Padrões de sucessão das gerações. Persistências e mudanças históricas**. - Revista Brasileira de Estudos da População. – São Paulo, v. 20, n. 1, jan/jun. 2003.

_____. **Implicações sociais dos novos padrões de reprodução demográfica na Bahia**. – Caderno CRH, Salvador, v. 18, n. 43, p. 71-86, jan/abr. 2005.

SOUZA, J. de. **Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora**. Minas Gerais, Humanitas, 2010.

WAJNMAN, S.; PAIVA, P. de T. A. **Das causas às conseqüências econômicas da transição demográfica no Brasil.** – Revista Brasileira de Estudos da População. – São Paulo, v. 22, n. 2, p 303-302, jul/dez. 2005.

WEBER, M. **Economia e Sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva.** São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 1999.

WRIGHT, E. O. **Varieties of Marxist Conceptions of Class Structure.** Politics&Society, 1980.

_____. **Classes.** New Left Books: Londres, 1985.

YACCOUB, H. **A chamada "nova classe média": cultura material, inclusão e distinção social.** - Horizonte Antropológico. Vol 17, nº 36. Porto Alegre, 2011.

ZIMMER, B. G. **The impact f Social Mobility on Fertility: A Reconsideration.** – Population Studies, Vol. 35, nº ‘, 1981.

ZUANNA, G. D. **Social mobility and fertility.** – Demographic Research. Rostock, 2007.